

DAS MITVERSICHERUNGS-SYSTEM DER LONDONER LLOYD'S

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde
genehmigt von der Philosophischen Fakultät
der Friedrich-Wilhelms-Universität zu Berlin

Von

LEBERECHT TH. FUNK

aus Berlin-Steglitz

Tag der Promotion: 20. Juni 1935

Tag der mündlichen Prüfung: 21. Juli 1932

1 9 3 5

Gedruckt bei Max Stadthagen, Berlin SO 36

Referenten: Professor Dr. Hermann Schumacher

Professor Dr. Ludwig Bernhard



*Herrn Professor Dr. Hermann Schumacher
in dankbarer Verehrung zugeeignet*



Digitized by the Internet Archive
in 2026

Einleitung:

Versicherung und Risiko.

I. Hauptteil:

Die Grundlagen der Lloyd's Organisation.

A. Die Geschichte der Lloyd's bis zur Inkorporation.	Seite
I. Die <i>Buble Act</i> von 1720 als Grundlage der „Einzelversicherung“.	11
II. Das Verbot der See-Rückversicherung, die Schaffung des Lloyd'schen Nachrichtendienstes und die Entstehung des Schiffsregisters.	21
III. Der erste Zusammenschluß (Die Hausvereinigung von 1771) und <i>Lloyd's Standard Marine Policy</i>	25
IV. Der Einfluß der Kriegswirren vor und um die Wende des 18. Jahrhunderts	28
V. Die parlamentarische Enquête von 1810, die Vereinsreform von 1811 und die Brechung des Lloyd'schen Quasi-Monopols durch Rothschild (1824)	36
VI. Die Konzentrationsbewegung bis zur Gründung der <i>Corporation of Lloyd's</i> (1871), die Fortschritte in der Fungibilisierung der Underwriters und die Aufnahme der <i>Non-Marine</i> Sparten	54
B. Die „Corporation of Lloyd's“ in ihrer gegenwärtigen Verfassung.	
I. Die Konstitution der „Corporation“	81
1. Die gesetzlichen Aufgaben	81
2. Die Mitglieder-Klassen der Corporation und ihre Zusammensetzung	90
3. Die Führung der Corporation (Die Stellung des <i>Committee of Lloyd's</i> und der Fachvereinigungen)	100
II. Die Regelung der personellen und finanziellen Voraussetzungen des <i>Underwriting</i> bei Lloyd's	103
1. Die Geschäftszulassung der Underwriters und Brokers	103
2. Die gesetzlichen und korporativen Aufsichtsbestimmungen	108
a) Der Umfang der gesetzlichen Aufsichtsbestimmungen für Lloyd's	108

	Seite
b) Die Prämien-Treuhand- und <i>Underwriting</i> -Fonds	111
c) Prämien-Kontingentierung und Kapitalreserven	115
i) Das Depositen-System	121
ii) Das <i>Guarantee</i> -System	127
d) Das <i>Audit</i> -Verfahren der Lloyd's	134
3. Das Sicherheitsniveau der Lloyd's im allgemeinen und die Haftung der Corporation für die <i>Underwriting</i> Verbindlichkeiten ihrer Mitglieder	142
III. Die Beeinflussung der Kostengestaltung durch die Corporation	148
1. Die Nachrichten- und Havarie-Organisation der Lloyd's im allgemeinen	148
2. Das Lloyd'sche Nachrichtensystem und seine Bedeutung im einzelnen	151
3. Die Lloyd's Agenten als Havarie-Kommissare	165
4. Die korporativen Hilfs- und Betriebseinrichtungen der Lloyd's (<i>Service Departments</i>)	174

II. Hauptteil:

Das Mitversicherungs-System der Lloyd's.

A. Die Organisation der Risiko-Festlegung.

I. Das Wesen der Risiko-Festlegung	184
II. Die Träger der Risiko-Festlegung	186
1. Gesetzgebung und staatliche Beaufsichtigung	186
2. Kartelle und Wettbewerbsabkommen	188
3. Gesellschaftsorganisation und Rückversicherung	192
4. Das Lloyd'sche Führer-Prinzip	196
III. Lloyd's Standard Bedingungen	202
1. Der allgemeine Vertragsrahmen	202
2. Besondere Ergänzungen zum Vertragsrahmen	208
a) Die Vertragsgrundlagen	208
b) Veränderungen und allgemeine Obliegenheiten während der Versicherungsperiode	211
c) Obliegenheiten, Ersatzwertbestimmungen und Rechtsverhältnis nach einem Schadenfall	214
3. Die Rolle der Usancen und besonderen Vereinbarungen	228
4. Die Frage der Auslegung	229
IV. Der Versicherungsschutz der Lloyd's Policen	231
1. Die Standard Policen	233
2. Makler-Policen	240
3. Die von Lloyd's akzeptierten Risiken	242
a) Im allgemeinen	242
b) Im einzelnen	243

4. Allgemeingültige Akzeptationsbeschränkungen	251
a) Der Einfluß des Gesetzgebers	251
b) Korporative Akzeptationsbeschränkungen	252
c) Konstitutive und mitversicherungspolitische Akzeptationsbeschränkungen	253
d) Versicherungstechnische Akzeptationsbeschränkungen	256
	258

B. Risiko-Abschätzung und Prämienbildung.

C. Die Organisation des Risiken-Ausgleichs.

I. Der Risiken-Ausgleich innerhalb eines Syndikats	267
1. Die Syndikate und ihre Führer	267
a) Die Risiko-Auswahl	269
b) Die Risiko-Begrenzung	273
i) Die Politik der kleinen Maxima	274
ii) Die Verstärkung der Syndikate	279
iii) Die Bedeutung der Netto-Maximierung für die Preisbildung im Lloyd's Markt	283
iiii) Lloyd's und Rückversicherung	287
2. Die Syndikatsmitglieder	290
a) Die „Names“ als Kapitalgeber des Lloyd's Marktes	290
b) Makler als Underwriters	292
c) Die „Names“ als Unternehmer	295
II. Der Risiken-Ausgleich innerhalb mehrerer Syndikate	296
1. Die Vielsyndikatler-Bewegung	296
2. Die interspartenmäßige Verflechtung der Syndikate	303
a) Die Seeversicherungs-Syndikate	303
b) Die <i>Employers' Liability</i> Syndikate	311
c) Die Luftfahrtversicherungs-Syndikate	313
d) Die Kreditrückversicherungs-Syndikate	316
e) Die <i>Non-Marine</i> Syndikate	319

D. Die Organisation der nicht-korporativen Markt-Hilfsdienste.

I. „Außen-Organisation“ und Reklame	322
II. Die Hilfsdienste der Lloyds' Brokers	330
1. Vor der Risiko-Deckung	330
2. Bei der Deckung	333
3. Nach der Deckung	336

E. Die Unkostengestaltung im Lloyd's System.

Literatur-Verzeichnis	348
--	------------

Einleitung.

Versicherung und Risiko.

Die Entwicklung von Wirtschaft, Technik, Staat und sozialer Ordnung hat die *Bedeutung des Risikos* in früher kaum geahnter Weise gehoben. Insbesondere auf dem Gebiet der Wirtschaft wuchs sowohl hinsichtlich der Quantität wie der Intensität der Einfluß des Risikos — je mehr die Spezialisierung und gegenseitige Abhängigkeit der ökonomischen Faktoren Fortschritte machte — immer weiter über die Sphäre der Familie, ja, des Individuums hinaus. Dieses stellt zwar nur noch ein einzelnes Rad in einem gewaltigen Getriebe dar, doch können durch seine Beschädigung oder durch seinen Ausfall entsprechend den ihm obliegenden Funktionen mehr oder minder große Störungen auch für den Gesamtorganismus entstehen. Der Wunsch der Risikoausschaltung ist daher eines der wesentlichen Probleme unserer und wahrscheinlich selbst späterer Zeiten.

Der einfachste Weg zur Risikoausschaltung scheint zunächst der Versuch zu sein, sämtliche Ursachen des Uebels herauszufinden, um sodann geeignete Maßnahmen zu ihrer Beseitigung zu ergreifen. Allein, Wissen und Können des Menschen sind viel zu beschränkt, um in dieser Richtung zu einem halbwegs befriedigenden Ergebnis zu gelangen: sie scheitern bereits an der Unmöglichkeit, die kausalen Zusammenhänge restlos zu erkennen, oder die äußere, uns umgebende oder gar unsere innere Natur einer einwandfreien Beobachtung zu unterwerfen, geschweige denn sie mit den vorhandenen Mitteln der Technik zu meistern. Schließlich darf nicht vergessen werden, daß viele Risiken im Leben eine unentbehrliche Rolle zu erfüllen haben und vor allem derart eng mit dem Wesen unseres Wirtschaftssystems verknüpft sind, daß ihre Ausmerzung dessen Beeinträchtigung und schließlichcher Aufhebung gleichzuerachten wäre.

Wenn auch die Risiko-Ausschaltung stets eine primäre Erwägung und Marschroute bleiben muß, so kommt es doch praktisch in stärkerem Maße darauf an, die *Auswirkungen nicht* beseitigter Risiken für den Einzelnen und die Gesamtheit tragbar zu gestalten. In wirtschaftlicher Beziehung ist hierzu in erster Linie das *Versicherungswesen* berufen, das den unmittelbar und mittelbar Bedrohten das Risiko einer finanziellen Benachteiligung durch bestimmte Ereignisse ganz oder teilweise abnehmen und durch Bildung von Gefahrengemeinschaften auf den Schultern widerstandsfähigerer Kreise einen Ausgleich der Lasten herbeiführen soll. Jeder „Versicherungsnehmer“ hat als Entgelt für den gewährten Schutz Beiträge zu entrichten, die zur Entschädigung derjenigen Mitglieder der Gemeinschaft dienen, die von einem Schaden betroffen werden. Die Auszahlungen müssen also zumindest auf lange Sicht durch die Beiträge gedeckt sein. Unter den Trägern des Ausgleichsrisikos sind grundsätzlich drei Organisationsformen zu unterscheiden: die Gemeinschaft der Gefährdeten (Versicherung auf Gegenseitigkeit), gewerbliche Unternehmungen (Einzelpersonen und Gesellschaften) und die öffentliche Hand. Alle drei — d. h. selbst diejenigen Organisationen, die nicht mit ihren Versicherungsnehmern identisch sind — versuchen natürlich je nach den ihnen zur Verfügung stehenden Machtmitteln, etwaige Verluste aus einer Versicherungsperiode durch Nachschüsse, Prämienerrhöhungen oder auf anderen Wegen (Haftungseinschränkungen, Steuern usw.) auf die gegenwärtigen und zukünftigen Versicherungsnehmer abzuwälzen. Wenn wir uns im folgenden ausschließlich der gewerblichen Versicherung und im einzelnen dem interessanten *Sonderfall der Lloyd's* zuwenden, so ist dieser Schritt gerechtfertigt durch die wirtschaftliche Entwicklung: die Betätigung der öffentlichen Hand auf dem Gebiet des Versicherungswesens hat zwar an Umfang zugenommen, jedoch nicht entfernt die Bedeutung der gewerblichen Versicherung erreicht, die bereits in der Frühzeit den verhältnismäßig engen und nicht immer vorteilhaften Rahmen einer nur von der Gemeinschaft der Gefährdeten betriebenen Gegenseitigkeitsveranstaltung zugunsten der selbständigen, mit fremden Kapital arbeitenden Unternehmung sprengte und damit den Ausbau der Versicherung im großen erst ermöglichte.

Eine solche Verselbständigung des Versicherungsgeschäftes als besonderes und regelmäßig vertretenes Gewerbe wurde in dem Augenblick durchführbar, in dem die — mit dem wirtschaftlichen

Aufschwung gestiegene und ansteigende — Häufigkeit der versicherten Interessen das sogenannte „Gesetz der großen Zahlen“ zur Auswirkung kommen ließ. Dieses „Gesetz“ äußert sich in der Tatsache, daß ein wachsender Umsatz ganz allgemein die Wahrscheinlichkeit des internen Ausgleichs in den Gefahrengemeinschaften der einzelnen Versicherer hebt, d. h. die Schadensquote immer mehr dem statistischen Mittelwert näherbringt und damit eine Grundlage für die Erfüllung einer der wichtigsten Voraussetzungen eines entwickelten Versicherungswesens bietet: nämlich für die *Berechnung fester Prämien* und die *Zusage fester Leistungen*. Es kann nicht erstaunen, daß die seit langem vorhandene und durch spekulative Experimente genährte Nachfrage nach „festem“ Versicherungsschutz anfänglich sogar schneller zunahm, als die gewerbliche Organisation ausgleichsfähiger Risikenbestände verwirklicht war; setzten sich doch die ersten Assekuradeure überwiegend — in der Seeversicherung, aus der Lloyd's hervorgingen: ausnahmslos — aus Einzelkaufleuten anderer Branchen zusammen, die nur über eine mangelhafte Versicherungstechnik verfügten und relativ langsam die nebenberufliche Versicherertätigkeit zu ihrem Spezialgebiet ausweiteten. Zunächst muß deshalb das *Kapitalrisiko*, das dem Organisator einer Ausgleichsgemeinschaft in der Möglichkeit außergewöhnlicher oder unerwarteter Abweichungen der tatsächlich anfallenden Schäden von den Ausgangspunkten der Prämienberechnung verbleibt, noch recht beträchtlich gewesen sein, zumal ja auch ständig neuartige Risiken entstanden. Nach den Regeln der Wahrscheinlichkeit gleichen sich allerdings auch derartige Schwankungen im Laufe der Zeit wieder aus, aber die „zeitliche Ausdehnung der Risikengemeinschaft“¹⁾ erfordert ein mehr oder minder großes Kapital zur Ueberbrückung von Verlustperioden.

Je besser nun dem Gesetz der großen Zahlen zur Wirksamkeit verholfen wird, um so konstanter wird der Schadenanfall innerhalb einer Risikengemeinschaft hinsichtlich seiner Gesamthöhe sein, desto leichter wird sich der notwendige Ausgleich zwischen der Summe aller Prämien und dem Betrag aller Entschädigungsaufwendungen herstellen lassen, desto kleiner und wirtschaftlicher kann das Garantiekapital sein. Zu der Aufgabe des Versicherers, möglichst viele (a) Objekte in seinem Bestand zu vereinigen, tritt die wahrscheinlichkeitmathematische Not-

1) v. Hollitscher, Internationale Rückversicherung, S. 15.

wendigkeit der Erfassung oder Bildung art- und größenmäßig (b und c) möglichst homogener Risiko-Einheiten. Der Grad der Geschicklichkeit, mit dem diese drei Vorbedingungen eines sicheren und schnellen Ausgleichs realisiert werden, entschied und entscheidet über den Erfolg und den Werdegang des Versicherungswesens von der einfachen Risikotragung zur Versicherung als organisiertem Risikenausgleich.

a) Für die *Erfassung möglichst vieler Risiken* gibt es im wesentlichen drei Wege: zunächst die persönliche Betätigung des Versicherers. Dessen Beziehungen dürften jedoch selten ausreichen, um einen seiner relativ beschränkten Kapitalkraft entsprechenden und *homogenen* Massenumsatz zu erzielen, geschweige denn sicherzustellen. Die Abhängigkeit des Geschäftsganges von der Person des Unternehmers gefährdet die Kontinuität des Betriebes; man denke nur an Arbeitsunterbrechungen durch Krankheit, Urlaub, durch Invalidität oder gar durch Tod: ein latentes Risiko, das nicht ohne Folgen für den Bestand des Garantiekapitals bleiben kann. Eine ähnliche Erwägung muß gelten, wenn der Versicherer sich *selbständiger* Hilfskräfte, d. h. nur *fallweise* für ihn tätiger Makler bedient, um einen größeren Umsatz zu erzielen. Er ist dann kaum Herr über die Beziehungen zum Versicherungsnehmer; es fehlt daher — und wie zu befürchten, gerade in Krisenzeiten — die Stetigkeit in der Organisation und Zusammensetzung der Ausgleichsgemeinschaft. So hat sich das moderne Versicherungswesen ganz überwiegend für den *Aufbau abhängiger, straff organisierter Agentur- und Angestellten-Netze* entschieden, von denen einige heute die gesamte zivilisierte Welt umfassen und dem Ideal einer größtmöglichen Risikenerfassung am nächsten kommen. Die Einrichtung und Aufrechterhaltung einer solchen Riesen-Organisation setzt allerdings nicht unerhebliche Investitions- und Betriebsmittel voraus, für deren Beschaffung sich in der *Gründung von anonymen Kapitalgesellschaften* eine geeignete Basis bot, die außerdem dem Versicherungsgeschäft eine Kontinuität verlieh, die Einzelkaufleute kaum gewährleisten können.

b) Die *Forderung möglichst gleichartiger oder doch zumindest ähnlicher Risikofälle* entsteht aus der im Wesen der Versicherung begründeten Notwendigkeit der Durchschnittsrechnung und hängt eng mit der Forderung möglichst vieler Risiken zusammen. Je vielseitiger nämlich der Kreis der von einem Versicherer übernommenen Objekte ist, desto größer ist auch seine

Ausgleichsbasis — etwaige Verluste aus einer Risikoklasse lassen sich durch die besseren Ergebnisse einer anderen kompensieren —, desto umfangreicher ferner die Werbebasis. Die Aufnahme zusätzlicher Sparten öffnet dem Unternehmer leicht weitere, ausbaufähige Verbindungen zu Maklern und Agenten und verschafft diesen neue Anknüpfungspunkte in der Kundschaft. Allgemein erhöhter Umsatz bedeutet schließlich u. U. die Möglichkeit, die Dienste besonders wertvoller Mitarbeiter durch fixe Zuschüsse oder durch Anstellung zu sichern oder gar eigene Niederlassungen zu errichten, was im Falle artmäßig begrenzter Akzeptation erheblich schwerer ist. Gewöhnlich wird deshalb in der Annahme, daß sich bei der Zentrale des Versicherers aus den zahlreichen Vermittlerkanälen genügend alimentierte Risikogruppen zusammenfinden, das Gebot der Gleichartigkeit der Forderung des Massenabschlusses untergeordnet und dafür die *Normung der Vertragsarten* in den Vordergrund gerückt, die sich schon rein organisationstechnisch mit Rücksicht auf die den Vermittlern zugebilligte Vielseitigkeit in der Werbung und mit Rücksicht auf ihre Dezentralisation und konkurrierende Vielzahl erforderlich macht. Aus diesen Schablonisierungstendenzen ist jedenfalls die Gefahr einer übermäßigen Vereinheitlichung des Versicherungsschutzangebots erwachsen, das schließlich dem Bedarf umfangreicher Versicherungsnehmerkreise nicht mehr voll entspricht. *Die gegenüber den organisationsgebundenen Gesellschaften unvergleichlich größere Anpassungsfähigkeit der Lloyd's — die ja als unabhängige Einzelkaufleute sehr viel beweglicher sind — an individuelle Wünsche der Versicherungsnehmer ist so eine ihrer stärksten Konkurrenz Waffen geworden.*

c) Die *Erfassung größtmäßig homogener Risiken* ist vielleicht die wichtigste Voraussetzung einer Versicherungsgemeinschaft. Sollen nicht unerwartet schwere Schäden — wie sie kurz hintereinander im Bestand eines Versicherers auftreten können, während bei anderen die Verluste hinter den Erwartungen zurückbleiben — das Resultat einer Versicherungsperiode überdurchschnittlich verändern, zur Konkurrenzunfähigkeit oder u. U. gar zur Insolvenz führen, dann ist *eine Nivellierung der Risiken durch Festsetzung einer maximalen Schadengrenze*, d. h. eine sorgfältige Akzeptationsbemessung für jeden Einzelfall unerlässlich. Je größer das vorhandene Kapital ist, desto höher kann natürlich das Maximum sein. Reicht die Kapazität der einzelnen Versicherer für die Deckung eines Risikos nicht aus, so ist der

einzigste Ausweg die Inanspruchnahme oder Vereinigung mehrerer Unternehmer; denn für den Versicherungsnehmer kommt zu- meist eine Teilversicherung nicht in Frage. Da in der Anfangs- zeit überwiegend Schiffe und Warenladungen mit verhältnismäßig hohen Werten zur Versicherung gelangten, zeigte sich früh ein Zusammenwirken der Assekuradeure, und zwar *in Form der Mit- versicherung. Hierbei beteiligten sich die Versicherungen über- nehmenden Einzelkaufleute, die wir im Gegensatz zu den Ver- sicherungsgesellschaften „Einzelversicherer“ nennen wollen, ge- meinsam an der Risikotragung, jedoch fallweise, in direktem Kontakt mit dem Versicherungsnehmer und unter Wahrung ihres Charakters als Einzelkaufleute, so daß die Leistungsfähigkeit des Versicherungsmarktes abhing von:*

1. *einer örtlichen Konzentration zur Erleichterung des Markt- verkehrs und der im Interesse des Risikenausgleichs not- wendigen, vorsichtigen Maximierung. Je niedriger diese im Durchschnitt ist, desto eher läßt sich ein art- und größenmäßig schablonisierter Massenumsatz für alle Ver- sicherer erzielen. Je besser die Konzentration, desto stärker der Anreiz zur Versicherungsnahme für die Kaufmannschaft;*
2. *einer finanziellen Gleichwertigkeit oder Fungibilität der Einzelversicherer, weil sonst auch auf dem Mitversicherungs- wege kein ausreichendes, wirklich in Frage kommendes Marktangebot gegeben ist; und last not least von*
3. *einer gegenseitigen Beteiligungsbereitschaft, die weitgehende Uebereinstimmung über die zu fordernden Prämien und Vertragsbedingungen voraussetzt.*

Die Privatassekuradeure aus der Anfangszeit des Versiche- rungswesens haben es nicht verstanden, den obigen Vorbedingungen eines funktionierenden Mitversicherungsmarktes gerecht zu werden. Abgesehen von der Tatsache, daß sich eine örtliche Vereinigung und die Schaffung eines genügenden Sicherheits-Niveaus in An- betracht der — zunächst im ganzen gesehen — geringen Versiche- rungsnachfrage nur mangelhaft erreichen ließ, erschwerte die wachsende Heterogenität der Risiken auch eine schnelle Ver- wirklichung der dritten Forderung, der Beteiligungsbereitschaft.

Als später mit zunehmendem Aufschwung und mit Ver- breiterung der Nachfrage die Gelegenheitsversicherung durch hauptberuflich betriebene Versicherertätigkeit abgelöst werden konnte, schlug die Entwicklung andere, abseits des Systems der

Mitversicherung liegende Wege ein, die gleichzeitig den mengen-, art- und größenmäßigen Voraussetzungen des Risikenausgleichs und der Kontinuität des Geschäftsbetriebes zweckdienlicher entsprachen. *Man entpersönlichte das Versicherungsgeschäft und erhöhte seine Kapazität durch Gründung von Kapitalgesellschaften.* Konzentration, Fungibilität und Beteiligungsbereitschaft waren so wenigstens innerhalb der durch Zahl und Mittel der Anteilseigner gezogenen Grenzen und durch die einheitliche Geschäftsführung gesichert, aber auch die marktmäßige Zusammenfassung und Uebersicht gehoben. Das Fungibilitätsproblem verschwindet als Folge der Gesellschaftsbildung allmählich fast ganz, insbesondere nachdem eine Beschränkung der Haftung üblich wurde, deren Nichtdurchführbarkeit bei den Privatassekuradeuren viele Kaufleute von der intensiven Ausübung des Versichererberufes abgehalten haben dürfte. *Allerdings steht der Zusammenfassung des Marktes durch Gesellschaftsbildung eine gewisse Auflockerung der Verbundenheit gegenüber, welche die Einzelversicherung wegen ihrer Angewiesenheit auf Risikoteilung gekennzeichnet hatte.* War nämlich bisher die Verständigung von z. B. hundert Einzelversicherern zur Uebernahme eines Risikos nötig gewesen, so konnten sich nunmehr möglicherweise gleich zehn oder mehr Gesellschaften unabhängig voneinander um das betreffende Risiko bewerben. Daß diese Verhältnisse nicht in einer Marktherrschaft der Versicherungsnehmer ausarteten, lag einerseits an der wachsenden Vielseitigkeit und Kompliziertheit der Versicherungsobjekte und Interessen und an der hierdurch bedingten konkurrenzhemmenden Verschiedenheit der einzelnen Ausgleichsgemeinschaften; andererseits an der fortgesetzten Steigerung der Versicherungswerte, so daß eine Zusammenarbeit mehrerer Gesellschaften niemals völlig unentbehrlich wurde.

Eine besondere Art der Zusammenarbeit entstand aus der *Rückversicherung*, der wichtigsten Neuerung seit der gesellschaftlichen Organisation des Versicherungswesens. Ursprünglich ein Mittel einfacher Risikoverteilung, entwickelte sich aus der Rückversicherung bald eine grundsätzliche, für Konzentration und Beteiligungsbereitschaft gleich bedeutungsvolle *Interessenverbindung unter den Versicherungsgesellschaften: der obligatorische Pauschal-Rückversicherungsvertrag.* Er ersetzt die ungewisse, fallweise Zusammenarbeit der zur Deckung eines Risikos notwendigen Mitversicherer durch die obligatorische Gefolgschaftsbindung eines oder mehrerer Assekuradeure unter der Führung eines soge-

nannten Erstversicherers, und zwar entweder für sämtliche Objekte, die letzterer während einer bestimmten Periode übernimmt (Quoten-Rückversicherungsvertrag), oder nur für diejenigen etwaigen Risikoanteile, welche die Eigenkapazität des Erstversicherers überschreiten (Excedenten-Basis). Nach außen hin tritt lediglich der geschäftsführende Erstversicherer als Kontrahent auf, der im Gegensatz zur Mitversicherung auch für etwaige Ausfälle der von ihm eingeschalteten „Rück“-Versicherer das Delcredere trägt.

Die mit dem obligatorischen Rückversicherungsmodus gebotene Gelegenheit, auf indirektem Wege an den Abschlüssen anderer Versicherer generell oder in größeren Einheiten und in der Hauptsache finanziell — ohne nennenswerte Belastung mit Arbeit und Versicherungsnehmerverkehr — teilzunehmen, mußte im gesamten Versicherungswesen auf großen Widerhall stoßen; ebenso die Umkehrung, nämlich die Möglichkeit, sich als Erstversicherer ein ganzes System von obligatorischen Rückversicherern anzugliedern, um damit eine Verbesserung der Marktposition herbeizuführen, ohne jedoch auf eigene Rechnung mehr zu riskieren als ratsam ist. Unbequeme Gefahren oder Summen lassen sich automatisch in die Risikengemeinschaften der Rückversicherer leiten, die ihrerseits Retrozessionäre in Anspruch nehmen können. Derartige Abmachungen sind nicht an Landesgrenzen gebunden; internationale Rückversicherungsverträge erleichtern nicht nur den Risikenausgleich, sondern auch die Kontinuität der Deckungssysteme. Fast das gesamte Versicherungsangebot steht heute den Erstversicherern beim Abschluß, der Ergänzung oder bei der Erneuerung ihrer Rückversicherungsverträge zur Verfügung und kann von ihnen mittels entsprechender Agentennetze an jedem maßgeblichen Ort in dem geeignet erscheinenden Ausmaß zur Geltung gebracht werden. In Anbetracht der üblichen Langfristigkeit der Rückversicherungsbindungen hat daher die örtliche Konzentration für die Versicherer an Wert verloren, ja, sie ist des öfteren unerwünscht geworden. Hierzu trug in erster Linie die Tatsache bei, daß die Möglichkeiten einer Kapazitätsstärkung durch Schaffung einer obligatorischen Rückversicherungsgefolgschaft für den einzelnen Versicherer ein Vielfaches der bisher vorhandenen betragen und den Wettbewerb außerordentlich steigerten. Es war eine natürliche Begleiterscheinung der Pauschalrückversicherung, daß immer größere Risiken in den bittersten Konkurrenzkampf hineingezogen und alle Versicherer prak-

tisch gezwungen wurden, ihre Maxima in der gleichen Weise zu erhöhen. *Aus der Zusammenarbeit in Form der obligatorischen Rückversicherung erwächst also auch ein verschärftes Gegeneinanderarbeiten der Erstversicherer*, das nur abgeschwächt wird, wenn an einem Ort wenige Erstversicherer tätig sind oder diese sich gegenseitig an ihren Deckungssystemen als Rückversicherer beteiligen und Zutritt zu Risiken erhalten, die ihnen sonst nicht erreichbar sein würden. Heute gibt es jedenfalls kaum ein Land, in dem nicht die Größe der bei den einzelnen Erstversicherern vereinigten Zeichnungskapazität zu einschneidenden Prämienreduktionen und anderen Konzessionen geführt hätte. Fast überall ließ sich ein *erträgliches Preisniveau nur durch Kartell- oder Wettbewerbsvereinbarungen* schaffen, die jedes Mitglied zu weitestgehender *Normung der Offerten und Abschlüsse* verpflichten. Diese Normung erstreckt sich auch auf die Versicherungsbedingungen, um zu vermeiden, daß den Gefahren übersteigerter Konkurrenz ein neues Wirkungsfeld in der Form besonders kulanter Policengestaltung seitens einzelner Versicherer geschaffen wird.

Die Außenseiter sind gewöhnlich selbst als Gesamtheit zu klein, um bei größeren Risiken nicht eine Verständigung mit den zur Voldeckung notwendigen Kartellversicherern suchen zu müssen. Sogar in den wenigen Fällen, in denen es zu keiner Verbandsbildung gekommen ist, zeigt der Markt infolge der Abhängigkeit von der Rückversicherung und aus Organisationsgründen, die später untersucht werden, Versteifungstendenzen, welche die — angesichts der wechselhaften Mannigfaltigkeit der Wirtschaft so notwendige — Beweglichkeit des Versicherungsgeschäftes empfindlich beeinträchtigen. *Der Aufbau neuer Sparten unterliegt beträchtlichen Hemmungen, die freie Konditionen- und Preisbildung ist heute fast im gesamten Versicherungswesen ausgeschaltet — mit einer Ausnahme: bei Lloyd's*, der gegenwärtig größten Sachversicherungseinrichtung der Welt. Bei dem großen Aufschwung, den die Versicherung durch die Organisationsformen der Gesellschaften und durch die Rückversicherung genommen hat, ist es immerhin *erstaunlich, daß der Lloyd's-Markt diese Entwicklungsfaktoren nicht aufweist*. „Lloyd's“ besteht noch immer aus ungefähr 1500 Einzelpersonen, die sich von Fall zu Fall zur Uebernahme von Versicherungen vereinigen und sich rein äußerlich in nichts von den Privatassekuradeuren aus der Anfangszeit des Versicherungswesens unterscheiden. Nach

wie vor gilt bei ihnen der alte Grundsatz des „each one for himself and not one for another“ — d. h. die unbeschränkte und persönliche Haftung und die persönliche Handlungsfreiheit des Einzelnen — und ebenso die Nichtanwendung der Rückversicherung zwecks Kapazitätsausweitung. Die Lösung der drei Kernprobleme des schablonisierten Massenumsatzes erfolgte hier allein auf dem Boden der vielfach bereits als überlebt betrachteten Mitversicherung durch Schaffung eines eigenartigen Systems, das individuelle Anpassungsfähigkeit mit den Vorzügen korporativer Organisation in glücklicher Weise verbindet und Lloyd's auf dem ganzen Erdball — nicht nur in Versicherungskreisen — bekannt werden ließ. In absoluter Gegensätzlichkeit zu den allgemeinen Entwicklungslinien des Versicherungswesens ist das Lloyd's-Gebilde nicht planvoll vorausschauend aufgebaut worden, sondern in stetem Kampf gegen die Entpersönlichung des Versicherungsgeschäftes im Laufe der Zeit aus den jeweiligen Notwendigkeiten des Augenblicks organisch herangewachsen. Wie bisher, so empfängt es auch heute seine „Gesetze“ aus dem geschichtlichen Werdegang, der seinen Stempel durch eine überaus enge Verbundenheit mit dem Grundstein der englischen Weltmacht, der Seeschifffahrt, erhielt und erhält.

Eine Abhandlung über Lloyd's hat somit von einem geschichtlichen Abriß auszugehen. Als erstes und anfänglich hauptsächlichstes Problem taucht die Schwierigkeit der örtlichen Konzentration der Einzelversicherer auf. Mit der Gründung einer besonderen, in das eigentliche Risikogeschäft nicht eingreifenden Dachgesellschaft — der „Corporation of Lloyd's“ — rückt das Problem der Fungibilität und mit ihm das Problem der Beteiligungsbereitschaft in den Vordergrund. Diesem Sachverhalt ist auch der Aufbau des ersten Hauptteiles unserer Arbeit gefolgt. Jedoch wird das Problem der Beteiligungsbereitschaft infolge seiner engen Beziehungen zu den Problemen der Markt- und Preisbildung erst im zweiten Hauptteil behandelt.

I. Hauptteil.

Die Grundlagen der Lloyd's Organisation.

A. Die Geschichte der Lloyd's bis zur Inkorporation.

I. Die Bubble Act von 1720 als Grundlage der „Einzelversicherung“.

Die heute fast alle Versicherungssparten betreibende Versicherungsorganisation der „Lloyd's“ ging ursprünglich aus der *Seeversicherung* hervor. Daher ist die geschichtliche Entwicklung des Lloyd'schen Versicherungsgeschäftes weniger mit der Entstehung und Entwicklung der Versicherung im allgemeinen als vielmehr fast ausschließlich mit der Entwicklung der Seeversicherung verknüpft.

In den schiffahrttreibenden Kreisen der Londoner Kaufmannschaft machte sich das Bedürfnis nach einer „Versicherung“ am allerersten geltend, hing doch von dem Ausgang einer Schiffsreise oft das ganze Schicksal eines Kaufherrn ab. Das zeigt der auf allen Gebieten bewanderte Shakespeare recht eindringlich in seinem „Kaufmann von Venedig“, wobei ihm seine Londoner Erfahrungen als Vorbild gedient haben mögen. Die Entwicklung einer besonderen Frachtschiffahrt lag noch in den allerersten Anfängen, jeder Kaufmann war zumeist sein eigener Reeder, und wenn er nur *ein* Schiff besaß, traf ihn dessen Verlust naturgemäß weit härter, als wenn er seine Frachten über mehrere Schiffe hätte verteilen können. Außer von den eigentlichen, physischen Gefahren der Seefahrt, die bei dem damaligen Stand der Schiffbau- und Navigationstechnik viel mehr in die Waagschale fielen als heutzutage, waren die kühnen Fahrten der „merchant adventurers“ in überaus starkem Maße von Kaperschiffen feindlicher Mächte, Piratenunwesen und Meutereien habgieriger Schiffsbesatzungen bedroht. Die Kaperei insbesondere bildete eine fast ständige Gefährdung der Schiffahrt, war sie doch in den Augen vieler ein lohnendes

und deshalb weitverbreitetes Geschäft, dessen Betrieb sich sogar private Kapitalgesellschaften zur beruflichen Aufgabe machten. Eigentliche Versicherungseinrichtungen gab es dagegen noch nicht. Der Gedanke, den Unternehmungsgeist der Kaufleute und damit die gesamte Wirtschaft durch Schaffung geeigneter Entlastungsmöglichkeiten wenigstens für die Gefahren der Seefahrt (in weitestem Sinne) zu unterstützen, mußte sich erst durchsetzen. Man war zunächst auf die verhältnismäßig kleine Zahl kapitalstarker Individuen angewiesen, die — zumeist in irgendeiner Form mit der Seeschifffahrt verbunden und daher mit der Materie nicht unvertraut — sich *gelegentlichweise* bereit erklärten, bestimmte Risiken gegen entsprechendes Entgelt für einen „merchant“ zu tragen, ohne indessen für die Organisation wirklicher Ausgleichsgemeinschaften zu sorgen. Die „Versicherung“ ähnelte also anfangs mehr einem nebenberuflichen, wettartigen *Zufallsgeschäft* als dem, was wir heute darunter verstehen und gewohnt sind. Das Kapitalrisiko war entsprechend hoch, von einem regelmäßigen Versicherungsschutzangebot kaum zu sprechen; dies nicht zuletzt deshalb, weil die als Assekuradeure in Frage kommenden Interessenten sich ziemlich passiv verhielten und einzeln ausfindig gemacht werden mußten. Zwei frühe Versuche²⁾, das Versicherungswesen zu regulieren und einheitlich zusammenzufassen, scheiterten schnell. Nachdem dann auch die Hansa-Kaufherren, die augenscheinlich als Versicherer eine gewisse Rolle gespielt haben, aus dem Londoner Stahlhof vertrieben wurden³⁾, waren die *Kaffeehäuser der City*, in denen sich die Kaufmannschaft zu bestimmten Stunden mit dem Ziel des Nachrichtenaustauschs einzustellen pflegte, die günstigsten Plätze für die Abwicklung der Risikogeschäfte.

Ein Kaffeehaus dieser Art war das in *Lombard Street* gelegene des *Edward Lloyd* (16..—1713) im letzten Jahrzehnt des 17. Jahrhunderts, das später der heute weltberühmten Versicherungsorganisation ihren Namen geben sollte, aber zunächst noch wenig mit dem Versicherungsgeschäft zu tun hatte. Es war eines von vielen Kaffeehäusern, in denen man *unter Umständen* versicherungsbereite Kaufleute finden konnte: ein anerkannter

²⁾ 1574 und 1601.

³⁾ Im Jahre 1578; besondere Versicherungsmakler dürfte es vor 1700 nicht oder nur wenig gegeben haben. An sich waren auf dem Londoner Seeversicherungs-„Markt“ selten günstige Voraussetzungen für ihre Tätigkeit und gute Verdienstmöglichkeiten gegeben.

Mittelpunkt der Versicherungswelt war das Lloyd'sche Kaffeehaus zu jener Zeit nicht. Jedoch verstand es Edward Lloyd, sich allmählich durch *systematische Sammlung und Bekanntgabe aller möglichen Nachrichten* eine führende Stellung unter den Kaffeehäusern zu sichern. Für kurze Zeit gab er sogar eine eigene Zeitung heraus: „Lloyd's News“, die aber bald Anstoß im Parlament erregte und ihr Erscheinen wieder einstellen mußte. Die uns erhaltenen Exemplare dieses Blattes zeigen keinerlei Hinweis auf das Vorhandensein großer Versicherungsmöglichkeiten; es fällt lediglich der große Raum auf, der den *Schiffsnachrichten* gewidmet ist. Als sich im Laufe der Zeit eine gewisse Spezialisierung in der Zusammensetzung des Publikums der einzelnen Kaffeehäuser entwickelte, war daher Lloyd's dasjenige, welches vorwiegend von Ueberseehandel treibenden Kaufleuten, von Reedern, Kapitänen und Schiffsmaklern besucht wurde. Die systematische Sammlung und Verbreitung von Nachrichten, wie sie dort vorgenommen wurde, mag auch auf viele versicherungslustige Kaufleute ihre Anziehungs- und Anregungskraft nicht verfehlt haben. In erster Linie scheinen allerdings noch Versteigerungen und Verkäufe von Wein, Schiffen und anderen Waren dort abgewickelt worden zu sein. Große Makler, die sicher auch gelegentlich Versicherungen vermittelten, gaben in den Zeitungen bekannt, daß sie zu bestimmten Zeiten bei Lloyd's anzutreffen wären. Doch nichts berechtigt dazu, ausschließlich dort den Ursprung der großen Versicherungseinrichtung zu suchen, die heute unter dem Namen Lloyd's bekannt ist. Auch in anderen Kaffeehäusern und in den Kaufmannskontoren der City waren Personen zu finden, bereit, ihren Namen für einen bestimmten Betrag unter eine Versicherungspolice zu setzen⁴⁾, und es fehlte noch lange an einem Versicherungszentrum mit ausreichenden Deckungsmöglichkeiten. Ein in der Mitte des 17. Jahrhunderts⁵⁾ entstandener Plan, eine mit beträchtlichen Mitteln ausgestattete Seeversicherungs-Corporation oder *Gesellschaft* zu gründen —

⁴⁾ Daher die Bezeichnung „Underwriter“ — Unterschreiber. — Als die Konzentrationsbewegung der Einzelversicherer schon soweit fortgeschritten war, daß eine Standardpolice vereinbart werden konnte (1779) — die übrigens noch heute, von Ergänzungen abgesehen, Geltung hat —, war in dieser zu lesen: „And it is agreed by us the Insurers that this Writing or Policy of Assurance shall be of as much Force and Effect as the surest Writing or Policy of Assurance heretofore made in *Lombardstreet* or in the *Royal Exchange* (dem späteren Treffpunkt der Underwriters) or elsewhere in London“.

⁵⁾ 1660.

der erste Versuch einer Konzentration von der Kapitaleseite her —, hatte sich bisher nicht verwirklichen lassen. Sein Scheitern dürfte weniger auf das Verlangen des *Council of Trade*, daß niemand davon abgehalten werden sollte, bei den „*merchant insurers*“ zu versichern — als auf die Schwierigkeiten zurückzuführen sein, angesichts der verhältnismäßig geringen Chancen, die das Seeversicherungsgeschäft trotz aller von den Freunden des Projekts vorgebrachten Berechnungen im Vergleich mit anderen Wirtschaftszweigen⁶⁾ bot, das vorgeschlagene, hohe Kapital von 500 000 Pfund Sterling gegen die Opposition der Einzelversicherer aufzubringen.

So mag es auch zusammenhängen, daß selbst 1693, als der Verlust der sog. „*Smyrna-Flotte*“ durch zahlreiche Insolvenzen auf seiten der Einzelversicherer die ganze Londoner Wirtschaft in Mitleidenschaft zog und damit zur Genüge die Ohnmacht der Einzelversicherer gegenüber Katastrophenschäden bewies, noch immer keine Abhilfe durch Errichtung einer kapitalstarken Seeversicherungsgesellschaft geschaffen wurde. Das ist um so bezeichnender, als neben vielen anderen Gründungen im Handel, in der Fischerei, Kaperei und im Bergbau bereits 1680 die noch heute bestehende Phönix-Feuerversicherungs-Gesellschaft als erste ihrer Art und kurz darauf eine ganze Reihe von anderen Feuerversicherungsgesellschaften erfolgreich in Betrieb genommen werden konnte, wobei die Stellung für jeden, auch den schlimmsten Fall ausreichender Kapitalreserven eine geradezu typische Rolle spielte⁷⁾.

Erst im Jahre 1717 tauchte der Gedanke, die neue Unternehmungsform der Kapitalgesellschaft in der Seeversicherung einzuführen, wieder auf, zu einer Zeit, als auch London von der

⁶⁾ Die großen Erfolge der bestehenden Corporationen, insbesondere auf dem Gebiet des Außenhandels, hingen schließlich auch mit den Privilegien zusammen, die der Staat den für seine und des Hofes Finanzpolitik wichtigen Kapitalgesellschaften gegen entsprechende Hingabe von großen Summen eingeräumt hatte. So besaß die Bank von England das Privileg der Noten-Ausgabe, die Ostindische Kompagnie das des Handels jenseits des Kaps der guten Hoffnung, die Südsee-Gesellschaft das des Handels in den südamerikanischen Gewässern. Man kann annehmen, daß hinter den meisten Gründungsplänen jener Zeit die Absicht verborgen war, dem Staat ein Monopol „abzukaufen“.

⁷⁾ Die Phoenix-Gesellschaft bzw. ihre Vorgängerin, das „*Fire Office*“ des Dr. Nicholas Barbon legte ihr Kapital in Häusern und Grundstücken (*ground rents*) an, die jährlich bis zu 2100 Pfund Sterling abwarfen und Treuhändern als Sicherheit für die Indekungnahme von bis zu 5000 Häusern überantwortet wurden. Wenn diese Zahl erreicht werden sollte, sollten wieder 10 000 Pfund Sterling in Grundrenten für weitere 5000 Versicherungsobjekte angelegt werden. Vgl. *History*, S. 41/42.

Wirkung der John Lawschen Projekte erfaßt und im Vertrauen auf die Macht des Kredits in eine Aera der gewagtesten und unbestimmtesten Gesellschaftsgründungen⁸⁾ gerissen wurde. Die ganze Stadt war voll von wilden Plänen, unter denen sich alle möglichen Versicherungsprojekte befanden. Man erwog neben der Gründung von Feuer- und Diebstahl-Versicherungsgesellschaften die Einführung so phantastischer Versicherungen wie gegen Tod durch Alkoholsucht, gegen Lügen und weibliche Unfruchtbarkeit und andere Narrheiten. Die unaufhörlich durch das Spekulationsfieber breitetester Kreise und durch geschäftstüchtige Schwindler emporgetriebenen Kurse der Aktien führten schließlich zu einem riesigen Zusammenbruch, dem sogenannten „*South Sea Bubble*“, der zunächst einmal die weitreichenden Hoffnungen begrub, die man an die neue Form der Aktiengesellschaft geknüpft hatte. Zu den wenigen Plänen, die sich erfolgreich behaupten konnten, gehörte die Errichtung einer Seeversicherungsgesellschaft, deren Gründer sich sogleich um Incorporierung bewarben. Obwohl sie betonten, daß eine Verdrängung der Einzelversicherer nicht beabsichtigt sei, scheinen jene das Vorgehen der Gesellschaftsinteressenten als ersten Schritt zum Seeversicherungsmonopol ausgelegt zu haben; kannte man doch zur Genüge die Bedeutung der Kapitalgesellschaften für das Bestreben des Hofes, seine Finanzen von der unbequemen Kontrolle des Parlamentes möglichst unabhängig zu machen. Jedenfalls wurden innerhalb kürzester Zeit zwei von nicht weniger als 486 Kaufleuten aus London und Bristol unterzeichnete *Petitionen* gegen die Bewerbung der Gesellschaftsrivalin mit dem Erfolge eingereicht, daß die zuständigen Behörden vor dem Entschluß, die Verantwortung für die Errichtung einer Seeversicherungs-Corporation zu übernehmen, zurückscheuten. Das sei in Anbetracht der Tatsache, daß es in Europa noch kein derartiges Unternehmen gäbe, Sache des Parlamentes. Ein Verbot wurde allerdings auch nicht erlassen. Die Gründerpartei ließ sich deshalb nicht einschüchtern, sondern versuchte einen anderen, recht neuzeitlich anmutenden Weg zur Erreichung des gesetzten Zieles, indem sie auf billigste Weise Namen und Anteile einer Bergwerksgesellschaft aus der Zeit der Königin Elisabeth erwarb, und nach Zeichnung eines Nominalkapitals von 1152000 Pfund Sterling⁹⁾

⁸⁾ Bezeichnend ist die Tatsache, daß die Einzahlung des Aktienkapitals oft nur in Höhe von 1 % zu erfolgen brauchte. Darin lag zweifellos der Keim des schnellen Zusammenbruchs.

⁹⁾ Vgl. History, S. 48.

im März 1719 das Geschäft der Seeversicherung unter diesem Mantel begann. Im Mai forderte sie bereits ein *Monopol* für den Betrieb der Seeversicherung durch Kapitalgesellschaften.

Die Wirkung dieser Schritte war überraschend: nur noch 183 Unterschriften kamen für die sofort eingereichte Protestaktion der Einzelversicherer zusammen; dafür tauchten zwei weitere Gründungspläne und Incorporierungsgesuche auf, die auf noch höheren Kapitalien, aber auch entsprechend verringerten Einzahlungsverpflichtungen beruhten. Zu einem der beiden neuen Projekte bekannten sich allein 512 Subskribenten, darunter einflußreiche Parlamentsmitglieder und andere, die zu den 468 Unterzeichnern der ersten Protestaktion gehört hatten. Anscheinend arbeiteten sogar zwei Gesellschaften zusammen auf die Schaffung eines Monopols hin.

Während der Kampf noch heftig wogte, hatte der „South Sea Bubble“ seinen Höhepunkt erreicht, die Schwindeleien und Hohlheit der meisten Gründungsprojekte waren offenbar und Interventionsmaßnahmen der Regierung unvermeidlich geworden. Ein *Untersuchungsausschuß* mußte sich auch mit dem Petitionsstreit und der Lage des Seeversicherungsmarktes, soweit man von dem Bestehen eines solchen überhaupt sprechen konnte, beschäftigen. Als *Anklagepunkte* gegen das bisher geübte System der Einzelversicherung ergaben sich in dieser Auseinandersetzung hauptsächlich folgende:

a) Das Konzentrations- und Beteiligungsbereitschafts-Problem, nämlich:

1. Die Unzulänglichkeit, Versicherungsschutz für *große* Beträge zu finden, sowie die *hohen* Prämien der Einzelversicherer. Man glaubte, *Gesellschaften* könnten billiger sein und mit Leichtigkeit ein Risiko von 20 000 Pfund Sterling übernehmen, wo Einzelversicherer bei ihrer anerkannten Zurückhaltung nur 500 Pfund zeichneten. Die allernächste Entwicklung bewies bereits, wie wenig diese Argumente wogen. Ein Punkt, der dagegen größten Eindruck machte, war
2. das *Fehlen* eines anerkannten *Zentrums* für den Abschluß von Seeversicherungen. Nur mit Hilfe von *Maklern* wäre es möglich, die benötigte Anzahl von Versicherern in den Kaffeehäusern und an sonstigen Geschäftsplätzen mühsam zusammenzusuchen. *Von Lloyd's als einem*

Treffpunkt der Underwriters ist weder hier noch in der ganzen Auseinandersetzung jemals die Rede.

b) Das Fungibilitäts- und Sicherheitsproblem, nämlich:

3. Die finanzielle *Unsicherheit* der Assekuradeure, bei denen es sich zumeist um kleinere Kaufleute handle, die nur durch ihren Makleranhang Geschäfte machten. Sie äußere sich auch darin, daß die Londoner Kaufleute die Sicherheit der Underwriters ihren ausländischen Korrespondenten gegen Zahlung einer Prämie garantieren, gewissermaßen rückversichern müßten. Die Unzuverlässigkeit der „private insurers“ gefährde die so notwendige *Unternehmungslust* der „adventurers at sea“¹⁰⁾ die besser durch Gründung von Corporationen auf „joint stock“-Basis unterstützt würde. Man hätte 2 Millionen Pfund Sterling im Laufe von 20 bis 25 Jahren an den Underwriters verloren; „*there is scarce a Merchant upon Change who has long followed the Business, but has been a Sufferer by Private Insurers*“. — Man mußte sich allerdings den Einwand gefallen lassen, daß „*the best Men upon the Exchange insure*“, daß die Delcrederegeschäfte der Londoner Kaufleute die finanzielle Sicherheit der Underwriters eher günstig als schlecht beleuchteten, und daß die Unpersönlichkeit einer Kapitalgesellschaft insbesondere dem ausländischen Versicherungsgeschäft Englands nachteilig sein könnte.
4. Die Schwierigkeit zufriedenstellender *Schadensregulierungen*, die zumeist mit Rechtsstreitigkeiten und mit hohen, bis zu 16 % bekanntgewordenen Abzügen verbunden seien. Hier kann man sich wohl die Nachteile vorstellen, die durch die Risikoverteilung auf eine große Anzahl von Versicherern auf dem Wege der Einzelversicherung entstehen können, doch scheint es sicher, daß die meisten Versicherungsverträge sowieso eine Abzugs-Franchise in Höhe von 10 % der anfallenden Schäden vorgesehen haben, während die restlichen 6 % eine allerdings recht hohe „*collecting com-*

¹⁰⁾ Dieser Ausdruck findet sich in der 6. George I., cap. 18; vgl. Martin; S. 96.

mission“ der Makler für das Einsammeln der Schadensbeträge von den einzelnen Underwriters dargestellt haben dürften.

Der Kampf der Parteien wurde mit außerordentlicher Schärfe geführt, Versuche zur Bestechung der Behörden scheinen ebenfalls unternommen worden zu sein. Die Geschäfte der „Bergwerksgesellschaft“ nahmen indessen weiteren Umfang an, und viele Einzelversicherer wechselten das Lager¹¹⁾. Auch deuten Anzeichen, die man nicht ohne weiteres als Scheindrohung werten kann, darauf hin, daß die Einzelversicherer entschlossen waren, ihren Gegnern im Erfolgsfalle durch Gründung einer Corporation aus den Reihen der bisherigen Einzelversicherer den Wind aus den Segeln zu nehmen und darüber hinaus 500 000 Pfund Sterling für öffentliche Zwecke zur Verfügung zu stellen. So hätte leicht die Geschichte der Seeversicherung trotz der guten Verteidigung der Einzelversicherer, ihrer Hinweise auf die Ungesetzlichkeit des Mantelkaufs der Bergwerksgesellschaft, auf die Möglichkeit eines Monopols der Corporationen auf dem Wege rücksichtsloser Unterbietung der Einzelversicherer, und auf die Mißstände des South Sea Bubble, eine ganz andere Wendung nehmen können, und die Welt sähe heute keine Lloyd's Underwriters, sondern höchstens eine mehr oder weniger unbedeutende Lloyd's-Gesellschaft, wenn nicht die Krone ein Geschäft gewittert hätte. Das Angebot der beiden ersten Corporationen, die wieder einmal in Unordnung geratenen Finanzen des königlichen Hofes durch eine „Spende“ in Höhe von 600 000 Pfund Sterling¹²⁾ zu sanieren, war dann selbst dem wenig konzessionsfreudigen Parlament Anreiz genug, um den Wünschen der Corporationsanhänger in der sogenannten „Bubble Act“ von 1720 zu entsprechen¹³⁾.

Die „Bubble Act“ verbot unter Bezugnahme auf die Zusammenbrüche des South Sea Bubble und auf die Schädigungen, die dem englischen Handel aus der Konkurrenz zu vieler Corporationen entstehen könnte, die Anwendung der Gesellschaftsform für den Betrieb der Seeversicherung, ließ aber zwei Ausnahmen

¹¹⁾ Nach *History*, S. 54, versicherten in den ersten 11 Monaten außer den Anteilseignern noch weitere 500 Kaufleute ihre Schiffe und Waren dort. Nach den Behauptungen der Bergwerksgesellschaft sollen 75 Underwriters sich den Anhängern der beiden ersten Corporationspläne angeschlossen haben.

¹²⁾ Ein Betrag, der von beiden Corporationen je zur Hälfte aufgebracht werden sollte.

¹³⁾ Vgl. *Martin*, S. 96 ff.

gelten, und zwar für die *London Assurance Corporation* und für die *Royal Exchange Assurance Corporation*, wie sich die Anhänger der beiden ersten Gründungspläne nunmehr nannten. Die Rechte der Einzelversicherer blieben unangetastet, sofern sie dem *Underwriting* „each one for himself and not one for another“ nachgingen; d. h. u. a., daß Seeversicherungsrisiken — auf die sich die „*Bubble Act*“ allein bezog — auch nicht mehr für Rechnung einer außerhalb des eigentlichen Versicherungsgeschäftes stehenden Partnerschaft, z. B. einer den Versicherern gehörigen Handelsgesellschaft akzeptiert werden durften. Anders lautende Verträge hatten keinen Anspruch auf Rechtsschutz mehr. Ferner sollten die Prämieeneinnahmen fortan für sich verbucht und verwaltet werden; ihrer Verwendung für Partnerschaftsschulden und bis zu einem gewissen Grade auch der Verwendung für andere als Versicherungszwecke war damit immerhin ein Riegel vorgeschoben¹⁴⁾. Die Hauptbedeutung der „*Bubble Act*“ von 1720 lag indessen nicht in der *Hebung des Sicherheitsniveaus* der Einzelversicherung oder in der Tatsache, daß jetzt eine *speziellere Behandlung des Underwriting* durch die Kaufleute unumgänglich wurde, sondern vor allem in der Richtung, die sie der englischen Seeversicherung überhaupt wies: *an die Stelle der kapitalmäßigen Konzentration in Form der verbotenen Gesellschaftsbildung mußte die örtliche Konzentration von Einzelversicherern treten, sollten nicht die Privilegien der Corporationen zu einem ausgesprochenen Monopol werden: der Weg zum Lloyd's-System.* Dieser Hinweis erfolgte zudem an einem Zeitpunkt, an dem — das zeigt schon die ganze Art, wie die in der „*Bubble Act*“ einen vorläufigen Abschluß findende Fehde der Versicherer-Parteien geführt wurde — das Interesse an der Seeversicherung einen bisher unbekannten Höhepunkt erreicht hatte. Mit der Ausbreitung des auswärtigen Handels und den resultierenden Wertsteigerungen war der Versicherungsschutz notwendiger geworden, die Seemacht Englands begann zu erstarken und die Uebnahme von See-Risiken allmählich ein

¹⁴⁾ Wie günstig sich der Einfluß der „*Bubble Act*“ auswirkte, zeigen verschiedene Aussagen vor dem parlamentarischen Untersuchungsausschuß des Jahres 1810. (*Report from the Select Committee on Marine Insurance.*) Allerdings muß hierbei berücksichtigt werden, daß es in der Anfangszeit der Seeversicherung üblich war, eintretende Schäden sofort zu bezahlen, jedoch dessen ungeachtet das Prämieninkasso erst ein Jahr nach Beginn des Risikos auszuüben, so daß die Einzelversicherer stets Reserven in Gestalt von Außenständen zur Verfügung hatten. Vgl. *History*, S. 65.

einträglicher Geschäftszweig zu werden. Lloyd's schätzen auf Grund ihrer Forschungen die Zahl der regelmäßig zur Uebernahme von Seeversicherungen bereiten Kaufleute auf 100, abgesehen von denjenigen, die sich nur gelegentlich beteiligten. Es wäre jedoch falsch, wenn man annehmen wollte, daß die Seeversicherung im Jahre 1720 in nennenswertem Umfang *hauptberuflich* betrieben worden wäre. Dazu lagen augenscheinlich noch zu wenig Erfahrungen vor. Die Corporationen, die sich als erste in großem Maßstabe ausschließlich dem Seeversicherungsgeschäft widmen wollten, befanden sich deshalb bereits 1721 in Zahlungsschwierigkeiten, und das Parlament mußte beiden auf Antrag eine Ermäßigung der an die Krone geschuldeten Summe um die Hälfte und mehrjährige Ratenzahlung zugestehen. Die Neuartigkeit des Unterfangens machte sich weiter in einer außerordentlichen Umständlichkeit der Geschäftshandhabung bemerkbar¹⁵⁾. Auch scheint das Platzen des *South Sea Bubble* von nicht unerheblichem Einfluß auf die Kapitalanlagen und auf die Hintermänner der Corporationen gewesen zu sein; die Anteile der *London Assurance* wurden sogar, ehe sie ein Jahr bestand, unverkäuflich, und von den geplanten anderthalb Millionen Pfund Sterling konnten nicht ganz 60 % aufgebracht werden. Jedenfalls hat der *South Sea Bubble* selbst verhindert, daß das Seeversicherungsgeschäft den von ihm bedrohten Einzelversicherern durch fortgesetzte Prämienunterbietungen seitens der Corporation entrisen wurde¹⁶⁾. Allem Anscheine nach haben die Corporationen bis 1810 nie mehr als höchstens 10 % des gesamten Londoner Seeversicherungsgeschäftes in den Händen gehabt¹⁷⁾. Es ist bezeichnend, daß beide schon ein Jahr nach ihrer Gründung sich um das Recht bewarben, auch Feuer- und Lebensversicherungen übernehmen zu dürfen und hierin bald ihre Hauptaufgabe erblickten.

¹⁵⁾ Bei der *London Assurance* versammelte sich allmorgendlich der Aufsichtsrat mit einem Sekretär und zwei bis drei Angestellten, um über die Akzeptation der vorliegenden Versicherungsanträge zu beraten. Selbst hundert Jahre später war es noch nicht viel anders: die „*Indemnity*“, eine sehr bedeutende Gesellschaft, verglich regelmäßig ihre Prämien mit denen des Lloyd's-Marktes, bevor sie ein Angebot abzugeben wagte. Vgl. *Bicentenary Review*, S. 21/22, und *Indemnity*, S. 20.

¹⁶⁾ Dies hätte leicht der Fall sein können, wenn den Corporationen die ursprünglich geplanten Kapitalien von 1,5 bzw. 2 Millionen Pfund Sterling zur Seite gestanden hätten.

¹⁷⁾ Der Enquête-Bericht von 1810 enthält sogar Schätzungen von nur 4 %.

II. Das Verbot der See-Rückversicherung, die Schaffung des Lloyd'schen Nachrichtendienstes und die Entstehung des Schiffsregisters.

Man möchte annehmen, daß die „*merchant insurers*“ nach den Vorwürfen, die im Lauf des Incorporationskampfes laut geworden waren, umgehend für eine sichtbare Abstellung offenkundiger Mängel, insbesondere für eine Zentralisierung und die Hebung des Sicherheitsniveaus besorgt gewesen wären: keineswegs. Es wurde mehr oder minder alles beim alten gelassen, obwohl es sich bald zeigte, daß die Einschaltung der Corporationen die Kapazität des Marktes nicht den Erwartungen entsprechend verbessert hatte, diese in ihrer Akzeptationspolitik sehr vorsichtig waren und das Schicksal der Seeversicherung nach wie vor fast unverändert auf den Schultern der Einzelversicherer ruhte. Vielleicht war es gerade die vorzeitige Entdeckung, daß die „*Bubble Act*“ unter den obwaltenden Umständen — ganz im Gegensatz zu den gewohnten Auswirkungen von Corporationsprivilegien — auf eine *Begünstigung der Einzelunternehmer* hinauslief, welche durchgreifende Maßnahmen der Privatassekuradeure verhinderte. Auf die Dauer allerdings war eine ernstere Beschäftigung mit der Versicherung und eine Zusammenfassung der zuverlässigen Underwriters unumgänglich; andernfalls hätte der Mangel an geeigneten Deckungsmöglichkeiten in dieser expansiven Zeit schnell zu einer Durchbrechung der Corporationsprivilegien, d. h. zur Gründung neuer Gesellschaften geführt, denn auch die *Tätigkeit der immer mehr aufkommenden Versicherungsmakler* vermochte die vorhandenen Unzulänglichkeiten nur zu mildern, aber nicht zu beseitigen. Und an einer Vermehrung der Konkurrenz durch kapitalstarke, besser organisierte und wahrscheinlich einflußreiche Spezialunternehmen konnte vor allem den Einzelversicherern nichts gelegen sein¹⁸⁾.

Indessen verstrichen noch einige Jahrzehnte ungenutzt, bis man von den Anfängen einer Spezialisierung und Zusammenschlußbewegung reden kann; Jahrzehnte, durch die sich wie ein

¹⁸⁾ Die Möglichkeit einer Rücknahme der Corporationsprivilegien war bereits in der „*Bubble Act*“ von 1720 vorgesehen, jedoch innerhalb der ersten 31 Jahre an eine dreijährige Kündigungsfrist seitens des Parlaments und an die Rückzahlung der dem Hof gemachten „Spende“ geknüpft; nach Ablauf der 31 Jahre sollte der König berechtigt sein, jederzeit und ohne Vergütung die bewilligten Konzessionen zurückzuziehen, sofern sich die Privilegien als „*hurtful or inconvenient to the Publick*“ erwiesen. Ersatzkonzessionen sollten dann überhaupt nicht mehr erteilt werden. Vgl. *History*, S. 62.

roter, unaufhörlicher Faden die *Spekulationswut* — ein anderer Ausdruck würde kaum treffen — des 18. Jahrhunderts zog. Die großen, aus der Durchdringung des britischen Kolonialreiches in Asien, Afrika und Amerika akkumulierenden Kapitalien drängten unnachgiebig nach gewinnbringender Weiterverwendung; *Lombard Street*, *Abchurch Lane* und wie die Straßen, Gänge und Winkel der alten City heißen haben mögen, waren bald wieder Zeugen einer Konjunktur, die lebhaft an die Periode des *South Sea Bubble* erinnerte. Nach jedem Seesieg Englands stieg auch das Interesse immer breiterer Kreise am Versicherungswesen; nach jeder Festigung des englischen Ansehens und Selbstvertrauens nahmen aber auch Personen das *Underwriting* auf, denen ausreichende Fachkenntnisse oder geschäftliche Erfahrungen überhaupt fehlten, zum Teil verleitet durch den trügerischen Köder hoher Prämienraten, zum Teil verführt durch provisionshungrige Makler und nur zum geringsten Teil aus sachlichen oder beruflichen Gründen. Sie wollten in erster Linie einen Ersatz oder eine Ergänzung für die damals noch beschränkten Möglichkeiten des „*stock jobbing*“ haben und ebenso schnell verdienen wie andere in den Kolonien. Die „*Bubble Act*“ von 1720 vermochte lediglich der Versicherungs-Aktien-Spekulation, nicht der spekulativen Ausnutzung des Versicherungsvertrages selbst vorzubeugen: und hier setzte der „erfinderische“ Geist der Geschäftemacher ein. Der Abschluß wettenartiger Versicherungen „*interest or no interest, or without further proof of interest than the policy . . . or without benefit of salvage to the Assurer*“ wurde zur Mode, der sich wenige entzogen. Das legitime Versicherungsinteresse befriedigte unter diesen Umständen nicht lange; die Kursentwicklung bestimmter Papiere, das Zustandekommen von Heiraten, die Geburt von Kindern, das Leben kranker oder verunglückter Persönlichkeiten und dergleichen bildeten beliebte „Versicherungsobjekte“. Zwar gab — im ganzen gesehen — die spekulative Einstellung jener Epoche dem Versicherungswesen einen beträchtlichen *Auftrieb*, entlastete insbesondere in Kriegszeiten die ohnehin angespannte Kapazität der Seeversicherung; die *Versicherungsspekulation* stand jedoch in gar keinem Verhältnis zu ihren üblen Begleiterscheinungen, d. h. zahlreichen Zusammenbrüchen und einer weitverbreiteten *Verschlechterung der geschäftlichen Moral*; der Versicherungsbetrug erlebte seine erste Blüte. Das Parlament sah sich verschiedentlich zu Interventionen gezwungen, welche die vorhandenen Mißstände grell beleuchteten, aber nicht immer glücklich waren. Vielleicht

hatte man Anlaß, die Rückversicherung als gefährliches Spekulationsinstrument zu betrachten. Jedenfalls kam es 1746 zu einer uns heute unverständlichen Maßnahme: dem *Verbot der See-Rückversicherung*¹⁹⁾. Die Bedeutung dieses Eingriffs konnte sich allerdings erst später in vollem Umfang erweisen, denn obligatorische Rückversicherungsverträge gab es noch nicht. Vorläufig schaltete das Rückversicherungsverbot also nur einen potentiellen Entwicklungsfaktor — speziell für die beiden Corporationen — aus, dessen eigentliche, hervorragende Rolle man bisher nicht erkannt hatte; aber wir müssen feststellen, daß damit die von der „Bubble Act“ im Jahre 1720 eingeleitete *Schonfrist für die Einzelversicherung verlängert*²⁰⁾ und die *Mitversicherung* zwangsläufig zur *Basis des englischen Seever sicherungswesens* und — wie wir sehen werden — von „Lloyd's“ wurde.

Das *Lloyd'sche Kaffeehaus* war bereits in der ersten Dekade nach der „Bubble Act“ mehr und mehr in den *Vordergrund des Londoner Versicherungsmarktes gerückt*, vermutlich, weil dort der Nachrichtenverkehr noch immer am besten und umfangreichsten zusammenlief. Darauf weist vor allem die Tatsache hin, daß die *Masters* im Jahre 1734 dazu übergingen, neben dem Aushang wichtiger Briefe und Bekanntmachungen wieder eine Wochenzeitung unter dem Namen „Lloyd's List“ herauszugeben, die den Bedürfnissen und der Einstellung der Kaffeehausbesucher entgegenkam. Es ist charakteristisch, daß dieses zweite Lloyd'sche Nachrichtenblatt unter Ausschluß anderer Berichte Börsenkurse und Termine notierte und zugleich diejenigen Daten und Geschehnisse in großem Umfang veröffentlichte, die den Seeversicherer am meisten angehen. Unter den Gästen scheinen sich also zahlreiche und spekulationsfreudige Kapitalisten befunden zu haben, sei es als regelmäßig oder zeitweise tätige Underwriters, sei es als Versicherungsnehmer oder Allgemeininteressenten.

„Lloyd's List“ muß eine sehr willkommene und notwendige Neuerung gewesen sein; denn sie erschien ab 1740 — als Ver-

19) Ausnahmen sollten gestattet sein, wenn ein Versicherer starb, bankrott oder insolvent wurde! Ueber Begründung vgl. *History*, S. 92/93.

20) Es erscheint allerdings sehr fraglich, ob die Rückversicherung von den privilegierten Corporationen schon zur Ausweitung ihrer Zeichnungskraft benutzt worden war. Man darf nicht, wie es anscheinend v. Hollitscher (a. a. O., S. 20) tut, vergessen, daß es damals keine Einzelversicherer gegeben haben dürfte, die Rückversicherungen von den beiden Gesellschaften erhielten oder akzeptierten; und wenn doch, so nur in für die Gesamtlage völlig belanglosem Ausmaße.

sicherungsspekulation und Versicherungsbetrug den Gesetzgeber wieder zu sorgen anfangen und einwandfreie, schnellste Orientierung für die Underwriters eine Existenzfrage wurde — zweimal wöchentlich. Sie setzte sich aus Informationen zusammen, die von einem wachsenden Korrespondentenkreis an den bedeutendsten (Hafen-)Plätzen in ziemlich periodischen Abständen an die *Masters* des Kaffeehauses eingesandt wurden. Die Schaffung des Lloyd'schen Berichterstattungsdienstes kann kaum größere Schwierigkeiten verursacht haben, da die Korrespondenten sicherlich alle den Masters persönlich bekannte Gäste des Kaffeehauses gewesen sind, die in Ausübung ihres Berufes, sei es als Kapitäne oder Kaufleute, an die verschiedensten Seeplätze verschlagen wurden. Wichtig für das Bestehen der Zeitung war, daß mit der Postbehörde ein *Abkommen* getroffen werden konnte, daß alle Briefe mit Nachrichten von den Korrespondenten des „Lloyd's Coffee House“ ablösungsfrei befördert und besonders schnell ausgeliefert wurden; dies alles gegen eine Pauschalvergütung von 200 Pfund Sterling, die den Privatkassen zweier hoher Postbeamten zugute kam.

Wenn sich das Lloyd'sche Kaffeehaus auch schon früher durch seine Nachrichtenorganisation ausgezeichnet hatte, so machte es der Vertrag mit der Postbehörde bald zur besten *Londoner Nachrichtenquelle*²¹⁾. Welchen Rang Lloyd's einnahm, geht aus dem Umstand hervor, daß die Bezeichnung „Lloyd's“ für Zeitungen Schule machte, offenbar aus Reklamegründen, und weiter aus der Tatsache, daß die englische Regierung während des anglo-spanischen Krieges (1739—1748) die Siegesnachrichten und sonstige Mitteilungen zwecks Verbreitung sofort nach Eintreffen an *Lloyd's* weiterleitete. Augenscheinlich war das *Kaffeehaus* nunmehr der Ort, an dem die Kaufleute, Reeder und Makler mit Regelmäßigkeit zu erfassen waren: ein *Sprachrohr zu den Trägern des englischen Welthandels*. Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß hier gleichzeitig der geeignete Platz für die Abwicklung und den Ausbau der Versicherungsgeschäfte lag.

Nach Ablauf von wenig mehr als einem Jahrzehnt (1760) entstand dann auch im Lloyd'schen Kaffeehaus ein Ausschuß von Kaufleuten, die von direkten und indirekten Assekuranz-

²¹⁾ Im Rahmen dieser geschichtlichen Darstellung müssen wir darauf verzichten, die großen Vorteile des Nachrichtensystems für die Underwriters, die ja nicht nur wie der einzelne Kaufmann an gewissen, sondern an fast allen überhaupt segelnden Schiffen interessiert waren, auseinanderzusetzen. Dies erfolgt in einem späteren Abschnitt. Vgl. S. 148 ff.

interessen geleitet, mit der Besichtigung, periodischen Kontrolle, Standardisierung, Erteilung von Klassifikationsattesten und mit der *Aufstellung eines Registers* für die vorhandenen und neuen Seeschiffe durch Sachverständige *begannen: ein ohne die Mitwirkung der Masters zustandegekommener Schritt von versicherungstechnisch und wirtschaftlich nicht zu unterschätzender Reichweite*. Die Beteiligung der Versicherer, das von ihnen getragene Risiko und die von den Versicherungsnehmern zu zahlenden Prämien hängen schließlich in hohem Maße von einer zuverlässigen und schnellen Beurteilung der Seetüchtigkeit, Ladefähigkeit usw. ab. Das Register bleibt seitdem eine ständige Einrichtung des Londoner Seeversicherungsmarktes, und seine Gründer können nicht nur als eine der vielen Keimzellen, sondern als Vorläufer der Lloyd's-Vereinigung schlechthin bezeichnet werden. Den Beweis liefern schon die nächsten Jahre.

III. Der erste Zusammenschluß (Die Hausvereinigung von 1771) und Lloyd's Standard Marine Policy.

Die Verhältnisse am Versicherungsmarkt besserten sich trotz der verheißungsvollen Ansätze in „*Lloyd's List*“ und dem Schiffsregister und trotz aller Gesetze nicht, sondern scheinen einen geradezu bodenlosen Tiefstand erreicht zu haben, der für alle soliden Versicherer unerträglich, ja bedrohlich wurde und schließlich die erste *Selbsthilfeaktion* auslöste. Im Jahre 1769 erlebte London das Schauspiel, daß eine Gruppe von Kaufleuten, die sich selbst als die „*Gentlemen Underwriters*“ bezeichneten, dem Lloyd'schen Kaffeehaus geschlossen den Rücken kehrte und sich in „*New Lloyd's Coffee House*“ niederließ, das der bisherige Oberkellner des alten Kaffeehauses — offenbar auf ihre Anregung hin und mit ihrer Unterstützung — in *Pope's Head Alley* eröffnete. Interessanterweise wurden auch den „*Emigranten*“ von der Post die bekannten Privilegien gewährt, und so erhielt das alte Nachrichtenblatt noch im selben Jahr eine bittere Konkurrenz in „*New Lloyd's List*“²²⁾.

„*Old Lloyd's*“ — Kaffeehaus und Zeitung — fiel nun schnell der Vergessenheit anheim; ein Zeichen dafür, daß ihre Hauptbedeutung tatsächlich in der Seeversicherung gelegen hatte und daß alle maßgeblichen *Underwriters* dem alten Kaffeehaus

²²⁾ Das Wörtchen „*New*“ vor dem Titel des neuen Blattes wurde später, nach dem Eingang der alten Zeitung, wieder weggelassen. „*New Lloyd's List*“ wies übrigens geringe Verbesserungen gegenüber *Old Lloyd's List* auf und war schneller im Nachrichtendienst.

fernblieben. Die „Emigranten“ — unter ihnen wahrscheinlich die meisten Mitglieder oder Förderer der Registergesellschaft — wurden dagegen die Pioniere der Seeversicherung und des Lloyd'schen Mitversicherungssystems. Dank ihrer Haltung und Tatkraft war schon zwei Jahre nach Auszug eine *formale Vereinigung* von Einzelversicherern entstanden. Diese kurze Zeit hatte nämlich genügt, um in den neuerwählten Räumen eine gefährliche Enge und den kühnen Plan entstehen zu lassen, ein eigenes Versammlungshaus zu erbauen, sofern sich nicht ein passender Ersatz böte. Tatsächlich übernahmen 1771 nach einem entsprechenden Aufruf 79 bei New Lloyd's verkehrende Kaufleute²³⁾ die Verpflichtung „*to pay our several Subscriptions into the Bank of England in the Names of a Committee to be chosen by Ballot for the Building A New Lloyd's Coffee House*“ . . . „*for the more Commodious Reception of the Gentlemen Underwriters etc.*“: damit ist die Lloyd'sche Hausvereinigung gegründet. Ihre Führung wurde in die Hände eines neunköpfigen „*House Committee*“ gelegt, dessen Weisungen sogar der *Master* des neuen Kaffeehauses befolgte, ohne ihm allerdings schon direkt zu unterstehen. In dieser unscheinbaren Tatsache dokumentiert sich jedoch schon ein beachtlicher Wandel gegenüber dem bisherigen Zustand. Je 12 Subskribenten hatten im übrigen das Recht, eine Generalversammlung einzuberufen.

Indessen: es kam nicht zur Errichtung eines eigenen Gebäudes. Nach dreijähriger Umschau siedelte man in die von *Gresham* für Londons Kaufmannschaft erbaute Börse — die *Royal Exchange* — über. Nicht an letzter Stelle mag hierbei der Wunsch gestanden haben, die Vorteile wahrzunehmen, die sich für Versicherer und Versicherungsnehmer zugleich aus dem engen Anschluß an ein anerkanntes Handelszentrum ergeben mußten.

Die Hausvereinigung hatte jetzt an sich ihre Aufgabe erfüllt; laufende Beiträge usw. waren nicht vorgesehen. Doch sie — und mit ihr der Name „Lloyd's“ — blieb weiter bestehen, obwohl die Folgezeit beweist, daß nur selten, oft Jahre hindurch keine offiziellen Mitgliederversammlungen stattfanden²⁴⁾. Man be-

²³⁾ In dem Aufruf werden noch „*merchants, shipowners, underwriters, brokers and bankers*“ unterschieden, obwohl zahlreiche Ueberschneidungen vorgelegen haben dürften.

²⁴⁾ In der ausgezeichneten *History of Lloyd's* von Wright und Fayle und hier als Charakteristikum wird erwähnt, daß z. B. 1786 eine Generalversammlung die Erledigung der gesamten Tagesordnung bis zur nächsten Einberufung vertagte, die . . . im Jahre 1791 erfolgte!!

hielt einfach den einmal geschaffenen Rahmen bei und benutzte ihn, wenn zweckmäßig, zur Vertretung gemeinsamer geschäftlicher Interessen. Daß diese eindeutig auf dem Gebiet der Seeversicherung lagen, daß deren katastrophaler Zustand also die Triebkraft des Auszugs aus dem alten Kaffeehaus und des nachfolgenden Zusammenschlusses war, wird noch im Jahre der Uebersiedlung in die *Royal Exchange* (1774) durch einen *Entschluß* enthüllt, vom *Abschluß spekulativer Versicherungen Abstand zu nehmen*; noch mehr im Jahre 1779 durch die Auslage eines „Book“, in das sämtliche Schiffsankünfte, Bewegungen und Schadenfälle systematisch eingetragen werden sollten und weiterhin durch die *Aufstellung eines Standard-See-Versicherungsvertrages* (*Lloyd's Marine Policy*), der die zahllosen gegen alle elementaren Grundregeln der Versicherung üblichen *Police-Bedingungen* im Interesse der Rentabilität und Uebersichtlichkeit auf einer akzeptablen Basis vereinheitlichen sollte. Der für die Gesundheit und Zusammenarbeit der Einzelversicherung so vielversprechenden *Policen-Standardisierung* folgte überdies eine Erklärung der Hausplan-Subscribenten, in Zukunft lediglich solche Versicherungsverträge zu unterzeichnen, deren Inhalt sich mit dem der *Standard-Lloyd's-Police* deckte und möglichst eine entsprechende Vorbehaltsklausel aufwies.

Die geschilderten Ereignisse hatten naturgemäß einen großen Einfluß auf die außenstehenden Underwriters und brachten sie unwillkürlich in das Fahrwasser der *Lloyd's*. War die Zahl der Subscribenten in den ersten drei Jahren nach Gründung der Hausvereinigung bereits von 79 auf 179 gestiegen, so vermehrte sie sich in den kommenden Jahren noch schneller und dürfte schon vor der Jahrhundertwende das erste Tausend erreicht haben. *Als die englische Regierung 1795 ohne Veranlassung von seiten der Lloyd's allen Privatassekuradeuren die Benutzung anderer Policentexte als den der Standard-Lloyd's-Policy vom 12. Januar 1779 gesetzlich untersagte, konnte es nur eine Frage von wenigen Jahren sein, daß Einzelversicherung und Lloyd's als identisch betrachtet werden mußten.* Praktisch segelt die gesamte Privatassekuranz seit 1795 unter der Flagge „*Lloyd's*“, ob sie im einzelnen zu den Hausplan-Subscribenten gehörte, sich diesen angeschlossen hatte oder nicht.

Mit dem Policen-Gesetz von 1795 trat ferner das Fungibilitätsproblem in ein akutes Stadium. Je mehr der Name *Lloyd's* zum typischen Merkmal für die Seeversicherung wurde — ob be-

rechtigt oder unberechtigt, ist gleichgültig — desto mehr mußte der Hausvereinigung an einer *Differenzierung* der Mitglieder oder an einer allgemeinen *Hebung des Sicherheits-Niveaus* gelegen sein. Beide Aufgaben wurden jedoch erst ganz allmählich erkannt und dann fehlten zunächst die Voraussetzungen, die einen erfolgversprechenden Eingriff ermöglichten, d. h. vor allem zweckmäßige und verbindliche Vereinsstatuten und eine Zentralgewalt mit ausreichenden Vollmachten. Das Wachstum der Lloyd's war viel zu plötzlich und ohne festes Ziel vor sich gegangen, als daß man 1771—1795 von einem wirklichen Verein sprechen könnte. Trotz seiner einwandfrei untergeordneten Bedeutung haftete der Kaffeehausbetrieb der Organisation noch zu sehr an; die meisten Mitglieder sind besser mit dem Wort „Besucher“ gekennzeichnet, und „*Lloyd's List*“ wird noch immer von den jeweiligen *Masters* herausgegeben. Zwar hatte das *Committee* 1779 die zusätzliche Beschaffung der Konvoy-Listen veranlaßt und auf eigene Rechnung übernommen und den damals verstorbenen *Master* durch einen neuen ausdrücklich mit der Maßgabe ersetzt, daß er sich nach den „*orders of the Committee*“ zu richten hätte; die Bindungen aber zwischen Führung und Gefolgschaft blieben nach wie vor äußerst gering. Man hatte alle Mühe, von den Besuchern oder Mitgliedern den minimalen Einschuß von 15 Pfund Sterling — der seinerzeit von jedem der Gründer geleistet worden war — als eine Art lebenslänglicher Beitrag einheitlich einzukassieren. Der Zutritt zu den Lloyd'schen Räumen stand ja jedermann frei. Kein Wunder, daß die *Entwicklung in die Richtung eines geschlossenen Trade Club* drängte. Neben dem bisher vorherrschenden Behausungsproblem waren es — wie wir sehen werden — in erster Linie die Auswirkungen der Kriegswirren, die den Motor des Fortschritts in Bewegung setzen und antreiben sollten.

IV. Der Einfluß der Kriegswirren vor und um die Wende des 18. Jahrhunderts.

In der Geschichte der Seeversicherung und der Lloyd's kommt den kriegesischen Auseinandersetzungen mit Englands Vorgängern in der Kolonial- und Seeherrschaft ebenso wie der Spekulation eine entscheidende Rolle zu. Das 18. Jahrhundert war fast pausenlos mit Feindseligkeiten erst gegen Spanien, dann Amerika und schließlich Frankreich ausgefüllt. Insbesondere seit 1793, als Napoleon den gewaltigen Versuch begann, die englische Uebermacht zu brechen, verlor deshalb das eigentliche Seefahrtrisiko

seine Bedeutung gegenüber den weitaus erheblicheren Gefahren der Kaperei und Beschlagnahme „von hoher Hand“, die im voraus fast unberechenbar waren. Nach einer Aufstellung von Lloyd's gingen England schon in den Jahren 1776 bis 1783 allein 3386 Schiffe durch feindliche Beschlagnahme verloren, d. h. fast 9 % seiner gesamten im Außenhandel beschäftigten Flotte. Nur um 1 % verringerte sich dieser Satz durch Prisen oder englische Wiedereroberungen. Die Zahlungsverpflichtungen der Versicherer waren entsprechend und in den folgenden Jahrzehnten nicht geringer, sondern bedeutend höher. Sie stiegen nicht zuletzt infolge der — wie sich jetzt einwandfrei, aber teuer erwies — außerordentlichen *Beanspruchung des englischen Seeversicherungsmarktes durch das Ausland*. Der ständige Wechsel der politischen Konstellationen führte zu unübersehbaren Verwicklungen; wem die Underwriters heute noch als Freund Versicherungsschutz gewährten, der konnte morgen Englands Feind geworden sein, und dann liefen die Versicherer das erhöhte und widersinnige Risiko einer Beschlagnahme durch die Kriegsschiffe ihrer eigenen Nation. Heute würden solche Fälle den Underwriters keine Kopfschmerzen mehr bereiten, denn die neuzeitliche Gesetzgebung verbietet ihnen einfach die Auszahlung von Entschädigungen an feindliche Versicherungsnehmer. Das war damals noch anders. Es widersprach merkantilistischen Auffassungen nicht einmal, nach Feindesland zur Unterstützung des Gegners bestimmten Waren oder Schiffen Versicherungsschutz zu gewähren. Daß die Neutralen im englischen Versicherungsmarkt die größte Sicherheit vermuteten, mag vielleicht nicht erstaunen; aber auch hierdurch entstanden den Underwriters große Verluste, weil die Kaperei neutraler Schiffe, besonders während der Continentsperre, immer mehr um sich griff. Bei derart vielen Gefahrenquellen konnte es schließlich nicht ausbleiben, daß das englische Seeversicherungswesen schon um die Jahrhundertwende bis auf das Fundament erschüttert war. Ehe Trafalgar, Leipzig und Waterloo endgültig Englands Suprematie und den Seefrieden besiegelten, mußten zahllose Versicherer ihre Insolvenz anmelden, weil sie die katastrophalen Schäden (insbesondere aus der Beschlagnahme der holländischen Schiffe in England 1794, der englischen in den russischen Häfen 1799 und später den Verlust der baltischen Flotte) nicht überstehen konnten. Um welche Summen es ging, beleuchtet die Aussage des Underwriters *Robert Shedden* vor einem nicht viel später tagenden parlamentarischen Ausschuß, dem er mit-

teilte, daß die von ihm geleisteten Entschädigungen während zweier Kriegsjahre allein die stattliche Höhe von 190 000 Pfund Sterling erreicht hätten. Selbst die stark anziehenden Prämienraten vermochten das Katastrophenrisiko nicht immer auszugleichen, zumal auch das „normale“ Geschäft vieler Einzelversicherer noch stark von spekulativen Risikoübernahmen durchsetzt war. Wer dann eine Reihe aufeinanderfolgender schwerer Verluste, mit denen unbedingt gerechnet werden mußte, finanziell nicht tragen konnte, dem war in dieser aufregenden Zeit der Zusammenbruch so gut wie sicher. Wer aber über genügend Kapital verfügte, um ohne Gefährdung der Liquidität einen zeitlichen Ausgleich zu ermöglichen, dem konnte letzten Endes sogar die Versicherung des Kriegsrisikos noch Gewinne bringen, weil das Prämienniveau langsamer den normalen Stand wieder erreichte, als es dem tatsächlichen Verlauf des Geschäftes bei Aufbesserung der Lage entsprach. Nur so läßt es sich erklären, daß *Lloyd's aus den napoleonischen Kriegen innerlich gestärkt und von schwachen Elementen befreit hervorgingen*. Die Periode 1793 bis 1815 war eine etwas rigorosere Auslese als die Forderung eines einmaligen Mitgliedsbeitrages von ganzen 15 Pfund Sterling.

Parallel dem *Reinigungsprozeß* bei Lloyd's während der napoleonischen Epoche liefen Wandlungen in der Natur des Schiffsfahrtrisikos, die eifrig von den Underwriters unterstützt wurden: vor allem die immer weiter um sich greifende *Anwendung des sog. Konvoy-Systems*, das durch Zusammenstellung von Schiffsgruppen unter Begleitung und Führung von — oft neutralen — Kriegsschiffen einen wirksamen Schutz gegen die verlustbringenden Ueberfälle durch Kaperschiffe und Piraten schaffen sollte. Das Interesse²⁵⁾ der Versicherer an der allgemeinen Einführung einer derart gesicherten Gruppenschiffahrt ersieht man auch aus dem Umstand, daß bei Lloyd's neue *Ausschüsse* zur Erledigung aller diesbezüglichen Fragen entstanden. Ein reger und ständiger Verkehr mit der Admiralität entwickelte sich, als diese dazu überging, Lloyd's als Ratgeber und Interessenvertreter der Kaufmannschaft zu betrachten. Die Underwriters hatten nicht nur großen Einfluß auf die Konvoyleitung, sondern stellten auch ihre Zeitung „Lloyd's List“ — zu jener Zeit schon weit auf

²⁵⁾ Das Risiko einer Reise von London nach Jamaika wurde 1792 von den Underwriters mit 12 % bewertet, wenn unter Konvoy-Deckung, aber mit 20 %, wenn ohne Konvoy-Begleitung. Siehe *History*, S. 158.

dem Kontinent verbreitet — in den Dienst des Schiffahrtsschutzes, indem man durch Angabe falscher Abfahrtsdaten und ähnliche Tricks die Kaperschiffe zu täuschen versuchte.

Seeoffiziere brachten die neuesten Nachrichten über die Bewegungen feindlicher Schiffe und Streitkräfte zur Kenntnis des „Kaffeehauses“, das allem Anschein nach wetteiferte, wie früher schon des öfteren, die neuesten Informationen herbeizuschaffen und möglichst vor den offiziellen Mitteilungen der Regierung zu veröffentlichen. Die Regierung selbst ging wieder dazu über, den Lloyd'schen Nachrichtenapparat zur Verbreitung ihrer Ankündigungen zu benutzen. „Lloyd's“ wurden für Londons Kaufmannschaft noch unentbehrlicher als zu Zeiten des spanischen Krieges, schon weil sie die beste Uebersicht über die vorhandenen Konvoy-Möglichkeiten boten.

Mit dem Anwachsen ihrer Dienste für die Allgemeinheit schienen Lloyd's sich immer mehr als Anwalt nationaler Interessen zu fühlen: sie begannen unter sich Sammlungen zur Unterstützung verunglückter Marineangehöriger und deren Hinterbliebenen, die alsdann von der Oeffentlichkeit bereitwilligst fortgesetzt wurden, nachdem bei Lloyd's schon enorme Summen zusammengekommen waren: ein Zeugnis für den Wohlstand der Versicherer, aber auch für ihr *erstarkendes Zusammengehörigkeits- und Verantwortungsbewußtsein*. Derselbe Geist spricht aus der Tatsache, daß man anfang, verdienstvolle Schiffsführer und Mannschaften in aller Oeffentlichkeit mit geldlichen und anderen Belohnungen auszuzeichnen, selbst wenn eigene Interessen nicht unmittelbar berührt wurden. Keine zwanzig Jahre später waren *Lloyd's Medals for saving life at sea* die begehrtesten Auszeichnungen und haben sich diesen Ruf bis heute gewahrt. Von 1837 bis 1933 erhielten nur 154 Kandidaten die silberne, nur 142 die bronzene und nur *ein* Kapitän die goldene Medaille für Lebensrettungen auf hoher See von Lloyd's. (Seit 1893 verleihen Lloyd's außerdem besondere Medaillen für „*ships' officers and others, who by extraordinary exertions, have contributed to the preservation of vessels and cargoes from perils of all kinds*“.) Ein unbestreitbares Verdienst der Lloyd's in diesen Jahren war auch die *Errichtung oder die Unterstützung von Lebensrettungsstationen* an den englischen Küsten und die *Durchführung eines Schiffs-Signal-Warnungsdienstes* mit dem Lande. Vor allem die Rettungsstationen sind fast ausschließlich mit dem Geld der Lloyd's Versicherer gebaut und zum Teil auch unterhalten worden.

Der Dank der Nation war eine gute Reklame für die Underwriters. *Nelson*, der Sieger von Trafalgar, betonte wiederholt ihre hervorragenden Leistungen für das Vaterland und insbesondere jeden Seemann. Aus der Fortführung der Geldsammlungen, speziell des *Patriotic Fund* wurde eine nationale Angelegenheit. Man betrachtete es als eine Ehre, Lloyd's aktiv anzugehören; es gab Jahre, in denen sich die Mitgliederzahl um das Doppelte des Vorjahres steigerte. Glänzten bisher Namen wie *Francis Baring*, des „ersten Kaufmanns von Europa“, wie *Macaulay*, des Vorkämpfers der Sklavenbefreiung oder wie *John Walter*, des Gründers der „*Times*“ in den Mitgliedslisten, so waren es jetzt und später Direktoren der Bank von England, Lord Mayors von London, Minister und Parlamentarier, große Finanz- und Kaufleute, ja auch berühmte Schriftsteller. Von *Goschen*, dem Verfasser der bekannten „*Theory of the foreign Exchanges*“ (1861) wissen wir, daß er sogar *Chairman of Lloyd's* geworden ist. Doch damit greifen wir etwas vor. Sicher ist, daß schon zu Beginn des 19. Jahrhunderts die *Heranziehung im Brennpunkt der Öffentlichkeit stehender Männer ein wichtiger Faktor für die Hebung des Fungibilitäts-Standards bei Lloyd's* wurde, der damals mindestens ebenso vom Wert der reinen Persönlichkeit wie von der finanziellen Position der Underwriters abhängig gewesen sein dürfte. Die Teilnahme besonders vermögender Personen am Underwriting muß außerdem eine gewisse Erleichterung für den Risikenausgleich weniger kapitalstarker Underwriters bedeutet haben, in dem sie letzteren eine vorsichtiger Maximierung ihrer Akzepte ermöglichte, ohne daß hieraus ein fühlbarer Prestigeverlust im Markt zu befürchten war: alles Vorbedingungen zur *Verbesserung des Sicherheitsniveaus*.

Wir wollen nicht unerwähnt lassen, daß die Führung von Lloyd's gerade in der bedeutungsvollen Epoche um und nach der Wende des 18. Jahrhunderts in den Händen eines deutschen Abkömmlings namens *Angerstein* lag, der in jungen Jahren über Rußland nach England gekommen war²⁶⁾. Sein Einfluß im Versicherungsmarkt wurde bald derart umfangreich und maßgeblich, daß man ihn oft als „Vater von Lloyd's“ angeführt findet. Auch im öffentlichen Leben ragte er hervor. Als finanzieller Berater gehörte er zur Umgebung des großen *Pitt*, er genoß die Freundschaft des *Prince of Wales* und seine Gemäldesammlung

²⁶⁾ Auch *Francis Baring* war deutscher Abstammung.

war so exquisit, daß sie später als Grundstock der „*National Gallerey*“ angekauft wurde. An dem überaus geschickten, äußeren Eintritt der Lloyd's in die Geschichte und Beeinflussung der englischen Wirtschaft, aus der sie seitdem nicht mehr wegzudenken sind, hat Angerstein jedenfalls beträchtlichen Anteil gehabt.

Die Bedeutung der napoleonischen Kriegsjahre liegt nicht nur in der Stärkung des *äußeren* Ansehens der Lloyd's. Die unausbleiblichen, schweren Verluste führten auch eine *Festigung der inneren Organisation* herbei. Neben den bereits erwähnten Ausschüssen, die sich besonders für das Konvoy-System und seine Handhabung im Interesse der Versicherer einsetzten, und neben den Verwaltungskomitees für die gesammelten Gelder entstanden die vielleicht noch wichtigeren *Spezialausschüsse*, die sich mit der Wahrung der Underwriter-Rechte in Beschlagnahme- und Kapereifällen zu befassen, neue Police-Klauseln für die Versicherung in besonders gefährdeten Zonen zu entwerfen und die sich stark anhäufenden Betrugsversuche einzelner Versicherungsnehmer aus *gemeinschaftlichen* Mitteln abzuwehren hatten. Die in Kriegzeiten geduldete Anwendung absichtlich gefälschter Schiffspapiere und anderer Listen reizten viele allzu sehr zur mißbräuchlichen Ausnutzung der Versicherungsverträge. Da die beiden Seeversicherungs-Korporationen davon nicht minder betroffen wurden, entstand sogar eine Zusammenarbeit der bisher unversöhnlichen Konkurrenten. In diesen aufgeregten Jahrzehnten vor und nach der Jahrhundertwende erhielt das englische *Seeversicherungsrecht* seine Grundlage und bei der konservativen Eigenart der englischen Verhältnisse, insbesondere des „*Case Law*“, ist es verständlich, daß die Lloyd'schen Usancen und Vorschläge ihr noch heute das Gepräge geben. Auf dem Wege über den britischen Welt-handel befruchteten die von Lloyd's erwirkten oder propagierten Maßnahmen dann das Seeversicherungswesen anderer Länder und gewannen so internationale Bedeutung.

Je einheitlicher Lloyd's nach außen hin auftraten, desto weniger konnte es ausbleiben, daß sich der „*Ausschuß für Hausangelegenheiten*“ allmählich in eine — zwar nicht in Statuten verankerte, aber auf Gewohnheitsrecht basierende — *dauernde Einrichtung zur Vertretung fast ausschließlich von Versicherer- und Makler-Interessen* wandelte. Das Anwachsen der Aufgaben, die dem „*House-Committee*“ oblagen, ist schon aus der Tatsache ersichtlich, daß

es seit 1804 über einen festangestellten Sekretär verfügte, während bisher alle notwendigen Arbeiten durch die *Masters* des Kaffeehauses im Einvernehmen mit dem „*House Committee*“ erledigt werden mußten. 1796 war außerdem beschlossen worden, alljährlich zwei obligatorische Generalversammlungen an Stelle der vorher nur gelegentlich einberufenen Zusammenkünfte abzuhalten und dem *Committee* eine regelmäßige Berichterstattung über seine Tätigkeit und Finanzwirtschaft aufzuerlegen. Noch 21 Jahre sind nach dem Einzug in die Royal Exchange nötig gewesen, um diese ersten *Kontrollmaßregeln der Vereinsmitglieder* heranreifen zu lassen; 21 Jahre, in denen die Besucher auf annähernd 1000, die Lloyd's zur Verfügung stehenden Räumlichkeiten auf das viereinhalbfache (4 200 Quadratfuß) angewachsen waren und die Zahl der berufsmäßigen Versicherer zweifellos eine erhebliche Vermehrung erfahren hatte. Wiederholt wurden jetzt „Vereinsmitglieder“ darauf hingewiesen, daß bei Lloyd's einzig und allein *Versicherungsgeschäfte* abzuwickeln seien; im Jahre 1800 standen Klagen über die Benutzung der Räume zu Nicht-Versicherungszwecken ständig auf der Tagesordnung des *Committee*. Lediglich „*Underwriters and Brokers . . . persons showing policies . . . persons writing in their own names or causing others to write for them*“ sollten zugelassen werden. Man ging deshalb dazu über, *Neuaufnahmen von der Abgabe einer Empfehlung durch wenigstens 6 Subskribenten abhängig* zu machen, die *Mitgliedschaft* in eine *rein persönliche* umzuwandeln (Firmen mußten einen Inhaber namhaft machen), auch für jeden Angestellten der „*Subscribers*“ die Entrichtung der 15 Pfund-Sterling-Gebühr zu verlangen, auf den Namen lautende *Eintrittsausweise* auszugeben und schließlich alljährlich ein gedrucktes *Mitgliederverzeichnis* zu veröffentlichen. *Der Differenzierungsprozeß machte also beträchtliche Fortschritte.*

Aus dem Jahre 1804 besitzen Lloyd's das „*risk book*“ eines *John Janson*, das an Vollständigkeit kaum hinter dem heute bei den Underwriters üblichen Verfahren zurückbleibt. Der gleiche *John Janson* beschäftigte sich bald darauf mit einer ausführlichen Analyse der von ihm²⁷⁾ im Jahre 1808 akzeptierten Risiken, die schon die erstaunliche Höhe von 5716 erreicht haben. Für 1810 gab *Benett jr.*, der erste Sekretär der Vereinigung, den Mitglieder-

²⁷⁾ Vgl. *History*, S. 189. Es ist allerdings nicht ganz klar, ob Jansons Berechnungen sich nur auf eigene oder auch auf fremde Akzeptationen stützten. Das erstere erscheint jedoch durchaus möglich und wahrscheinlich.

bestand vor dem parlamentarischen Untersuchungsausschuß mit 1400 bis 1500 an und erwähnte, daß hiervon die Hälfte bis zu zwei Drittel am *Underwriting* teilnahmen. Eine frühere Quelle, nämlich *John Wesketts Buch „A complete digest of the theory, laws and practice of insurance“*²⁸⁾ sowie die bereits wiedergegebene Stelle in den Zirkularen des *Committee*: „*persons . . . causing others to write for them*“ zeigen uns indessen, daß die nach *Benett* vorhandenen Versicherer nicht durchweg sachverständige *Underwriters* gewesen sind, sondern sich zum großen Teil mit fast unglaublicher Bereitwilligkeit auf Urteil und Vorgehen einer Reihe anerkannter Spezialisten wie beispielsweise *Janson* und *Angerstein* verließen. *Weskett* sprach andererseits von „*Gentlemen . . . ambitious to become what are called great Underwriters; eager to take the Lead; to begin, or subscribe almost every Policy that presents itself; and to be the first to settle Losses, Averages etc.*“ und glaubte, diese Zustände beklagen zu müssen, weil er nur das spekulative Element darin sah. Obwohl 1781 geschrieben, galten seine Auslassungen sicher auch für die folgenden Jahrzehnte. Wir wissen heute jedenfalls, daß sich damals eines der wichtigsten Prinzipien des *Lloyd'schen Mitversicherungssystems* herausbildete: der Grundsatz der *Führer-Gefolgschaft in Risikofestlegung, Abschätzung, Akzeption und Abwicklung*. Das Versicherungsgeschäft war bereits viel zu kompliziert geworden, als daß jeder *Policenzeichner* mit der Materie in jeder Hinsicht voll vertraut sein konnte. Dazu hätte nicht allein die Kenntnis der *Prämientechnik*, der *Schadenregulierung* und anderer Details gehört; ein richtiger *Underwriter* mußte auch „*be informed of the safety or danger of every port and road in every part of the world; of the nature of the navigation to and from every country; and of the proper season for undertaking different voyages; he should be acquainted, not only with the state, but the station of the naval force of his own country, and of the enemy; he should watch the appearances of any change in the relations of all foreign powers, by which his interests may be affected; and in short, constantly devote much time and attention to the pursuit in which he is engaged*“, wie ein *Lloyd'scher Vertreter* es 1810 im englischen Parlament ausdrückte. Der wirkliche *Underwriter* mußte eben ein Spezialist sein. Da dies naturgemäß nicht für alle Beteiligten möglich war, entstand die noch heute für *Lloyd's* so bezeichnende, aber

²⁸⁾ Vgl. *History*, S. 123 u. a. a. Stellen.

gewaltig weiter entwickelte Arbeitsteilung zwischen den Spezialisten als Führern des Marktes und den übrigen Underwriters als Gefolgschaft²⁹⁾.

V. Die parlamentarische Enquête von 1810, die Vereinsreform von 1811 und die Brechung des Lloyd'schen Quasi-Monopols durch Rothschild, 1824

Die bisherige Entwicklung der Londoner Seeversicherung ist gekennzeichnet durch das Verbot des „underwriting in partnership“ und durch das Fehlen einer wirklichen Konkurrenz seitens der beiden privilegierten Korporationen. Diese waren auf den Lloyd'schen Nachrichtendienst und zum Teil auch auf die Lloyd'schen Erfahrungen angewiesen, arbeiteten in vielen grundsätzlichen Fragen mit dem Committee der Underwriters und sollen nach zeitgenössischen Quellen nur 4 % des englischen Seeversicherungsgeschäftes gezeichnet haben. Was an Einzelversicherern tätig war, gehörte praktisch zu Lloyd's, schon um an dem „Goodwill“ einiger großer Underwriters teilzuhaben. Außerhalb von Lloyd's dürfte für keinen Einzelversicherer ein nennenswerter Umsatz möglich gewesen sein. Aber waren trotz aller Vorrangstellung die Lloyd'schen Methoden auf einer der Zeit und dem Ausland entsprechenden Höhe? Die Tatsache, daß eine solche Frage wahrscheinlich eine negative Beantwortung verdient, mag vielleicht der Grund gewesen sein, daß ein im Jahre 1806 noch einmal gescheiterter Versuch, die Privilegien der beiden Korporationen — die in Wahrheit ein Quasi-Monopol für die Einzelversicherer begründeten — durch eine Gesellschaftsgründung zu brechen, im Jahre 1810 erneut mit verstärkter Heftigkeit wieder auflebte. Da der Plan gleichzeitig auf die Ausschaltung der — für die Zusammenfassung der Einzelversicherer zu einem leistungsfähigen Markt unentbehrlichen — Makler hinzielte und von einer Reihe der angesehensten Londoner Kaufleute unterstützt wurde, fühlten sich verständlicherweise weniger die Korporationen als die Einzelversicherer in ihrer Existenz bedroht und eröffneten sogleich einen Abwehr-Feldzug mit allen zu Gebote stehenden Mitteln. Schließlich kam die Angelegenheit vor das *Parlament*, das einen besonderen *Enquête-Ausschuß* mit der Untersuchung des Falles beauftragte. Der Bericht³⁰⁾ dieses Ausschusses und eine Erwiderung³¹⁾ darauf

²⁹⁾ Vgl. hierüber S. 196 ff.

³⁰⁾ *Report from the Select Committee on Marine Insurance, 1810.*

³¹⁾ *Observations on the Report of the Committee, by J. Marryat.*

durch Lloyd's, als dem Sprachrohr der Einzelversicherung, geben uns ein umfassendes Bild von dem damaligen Stand der Lloyd's-Versicherung: wollte man doch ganz offensichtlich die Notwendigkeit einer neuen Gesellschaft bei der notorischen Zurückhaltung der privilegierten Korporationen mit dem Beweis der Schwächen und Nachteile der Lloyd'schen Einzelversicherer erhärten.

Der *Enquête-Bericht von 1810* stützte sich auf die Aussagen von 36 Zeugen und legt es sofort nahe, einen Seitenblick auf den Stand der Seeversicherung an den wichtigen Börsenplätzen des Auslands zu werfen. Dort war die Entwicklung weit ungünstiger für die Einzelversicherer verlaufen als in London. Allein in *Hamburg* sollen um diese Zeit 36 Gesellschaften das Seeverversicherungsgeschäft betrieben haben³²⁾; auch in Kopenhagen und an den holländischen Seeplätzen, in Indien und Amerika hatten nicht Einzelversicherer, sondern Gesellschaften die Seeversicherung in Händen. *Plass*³³⁾ kennt in seinem Werk über die hanseatische Assekuranz für 1811 nur 43 und für 1808 nur noch 8 Einzelversicherer in Hamburg, während ein anderer Autor (*Kisselbach*) verschiedentlich noch geringere Zahlen für 1799 bis 1805 erwähnt. *Jedenfalls ist es klar, daß das Gesellschaftswesen außerhalb Englands die Einzelkaufleute aus der Versicherung fast ganz verdrängt hatte, als der parlamentarische Untersuchungsausschuß in London sich konstituierte.* Die Erfahrungen, besonders des europäischen Kontinents, mit den Einzelversicherern müssen augenscheinlich nicht sehr befriedigend gewesen sein. Dagegen erweckt der Bericht der englischen Enquête-Kommission nicht gerade den Eindruck, als ob die gegen die Londoner Privatassekurateure vorgebrachten *Klagen wegen mangelhafter finanzieller Stabilität und wegen schwieriger und ungerechter Schadenregulierung* in jeder Beziehung den Tatsachen entsprochen hätten. Die Parteilichkeit der gegnerischen Aussagen und der Hinweis, daß von den 36 Hamburger Gesellschaften 30 in kurzer Zeit zusammengebrochen seien³⁴⁾, hinterlassen für die Londoner Einzel-

³²⁾ Die im *Report* erwähnte Zahl von 36 Hamburger Gesellschaften darf wohl Richtigkeit für sich in Anspruch nehmen. *Kisselbach* (a. a. O., S. 58 und S. 136 und Anmerkung 1, S. 49) rechnet mit einer Zahl von 28 für 1809 gegenüber 40 im Jahre 1805.

³³⁾ *Plass*, S. 215—295.

³⁴⁾ Diese Behauptung eines Zeugen ist nicht genau nachzuprüfen, da die Angabe des Zeitraums fehlt. Nach *Plass* (a. a. O., S. 215—295) entstanden in Hamburg zwischen 1794 und 1804 über 19 Seeversicherungs-Gesellschaften; nach *Kisselbach* entfielen auf die kurze Periode von 1803 bis 1807 allein

versicherer keine ungünstige Stimmung. Die englischen Kaufleute pflegten überdies ihren auswärtigen Korrespondenten, denen sie Versicherungsschutz beschafften, die Bonität der Versicherer gegen eine kleine, zumeist $\frac{1}{2}\%$ der Prämie betragende Gebühr zu garantieren. Dies hätte niemals so sein können, wenn die Sicherheit der Underwriters tatsächlich soviel zu wünschen übrig gelassen hätte: ist doch der Delcredere-Satz in Anbetracht der Risikodauer damaliger Versicherungen ein sehr geringer. Es spricht immerhin für eine *erträgliche Stabilität der Einzelversicherer*, wenn *Angerstein* als Makler bei einer Versicherungssumme von fast 8,5 Millionen Pfund Sterling keine größeren Ausfälle durch Underwriter-Insolvenzen verzeichnen konnte als $0,23\%$ des Schadenbetrages oder weniger als $\frac{1}{60}\%$ des Versicherungswertes. Die Ausfälle des *Thomas Reid* während eines Jahrzehnts bei Lloyd's werden mit 777 Pfund angegeben bei einer Versicherungssumme von 6 bis 7 Millionen Pfund Sterling; von anderen Zeugen vorgebrachte Zahlen besagen nichts abweichendes. Einer erwähnte überzeugend, daß er im Laufe von sechs Jahren 280 000 Pfund an Entschädigungen einkassiert und nur 300 Pfund zugesetzt hätte. Das bezeichnendste Bild entwarf jedoch *Joseph Marryat*, der Sprecher für Lloyd's im Parlament, indem er feststellte, daß ihm in seiner 24jährigen Praxis allein 94 Versicherungsnehmer die Prämien schuldig geblieben wären, während nur 7 Versicherer ihre Verpflichtungen nicht voll erfüllen konnten.

Die Vorwürfe unkulanter Schadenregulierungen scheinen mehr mit dem Unwillen über vereinbarte Abzugsfranchisen und mit dem Fehlen wichtiger Beweisunterlagen oder mit vertraglichen Mängeln zusammengehangen haben als mit der Böswilligkeit und schwachen Position der Underwriters. Ein maßgeblicher Broker konnte sogar anführen, daß er in dem einen Jahr 1809 die doch sehr beträchtliche Summe von 110 000 Pfund Sterling von Privatversicherern für Schäden erhalten hätte, die lediglich durch die Briefe der Versicherungsnehmer und das ihm als Makler für seine Klienten entgegengebrachte Vertrauen bewiesen waren. *Angersteins Ausführungen mögen hier auszugsweise wiedergegeben werden, weil sie — obwohl 1810 gemacht — bereits die*

25 Neugründungen. Dennoch stellte *Kisselbach* die Zahl der Hamburger Gesellschaften für 1814 mit nur 9 fest (a. a. O., S. 58). Man kann daher von dem Zusammenbruch von *mindestens* 24 Gesellschaften während der Jahre 1794 bis 1814 sprechen. Die Ursache lag nach *Plass* (a. a. O., S. 237 ff.) in der Uebernahme zu hoher Maxima pro Schiff.

Grundeinstellung des modernen Lloyd's Marktes erkennen lassen. Er weist zunächst auf die große Gefahr hin, die den Underwriters aus der beklagenswerten *Vielzahl betrügerischer Versicherungsabschlüsse* besonders seitens ausländischer Versicherungsnehmer drohten und fährt dann fort:

„I have known them (die Underwriters) dispute a point of law when they could not get a certain voucher, which if they had got, the underwriters must have succeeded; but the assured would not produce that voucher, and the solicitor for the underwriter took the advantage of the illegality of the insurance. When the underwriters found that the law suit was got by that means they would rather be cheated and pay the loss, though the verdict was in their favour, and that to a considerable amount . . .

I have known them to pay a loss where the merchant has made a mistake, and called it ship instead of goods, or goods instead of ship and the underwriter knowing it, took no advantage, and paid the loss; these are facts from my books. I have known a ship insured from one place to Europe when she came from another, and that has been paid . . . All these are accidents; but the private underwriters will settle the loss for a man of character, where they will not for a man whom they suspect: where they see it is a mistake they will pay a man of character, but where it is for a man they suspect they will not do it.“

Auch die Anklage übermäßiger teurer Prämien ließ sich nicht erhärten, sei es, daß die Kriegszeiten ein gerechtes Urteil unmöglich machten, sei es, daß sich kein einwandfreier Vergleichsmaßstab bot. Dafür, daß das Geschäft nach auswärtigen Plätzen abwanderte, weil die Londoner Versicherer zu hohe Raten forderten, oder aus anderen Gründen, fanden sich keinerlei positive Anzeichen. Im Gegenteil: es sind Stimmen vorhanden, die ein solches Abwandern gerade im Falle einer Erschütterung des ausländischen Vertrauens in die Kulanz von Lloyd's befürchten. Es erscheint in der Tat zweifelhaft, ob damals eine englische Gesellschaft am Londoner Platz überhaupt das Maß ausländischen Vertrauens hätte gewinnen können, über das Lloyd's als wahrscheinlich schon größter Markt ihrer Zeit (vgl. weiter unten: den Fall der Fregatte „Diana“ und die Angaben über die Marktkapazität) und als Nachrichtenzentrale der Schifffahrt verfügt haben dürften; ganz abzusehen von der noch immer vorherrschenden Antipathie gegen die anonyme Gesellschaftsform; mußte

doch ein maßgeblicher Angestellter der einen privilegierten Korporation auf die Frage, warum deren Umsätze nicht größer seien, antworten: „*it is for want of application*“; und konnte doch ein bedeutender Makler unwidersprochen behaupten: „*As long as I can find good names (Versicherer) und facility in the room (Lloyd's) I think it is more pleasant to all parties to stay there*“.

Uebrigens deutet die von Kisselbach angeführte, *sehr erhebliche* Verringerung des hamburgischen Policensteueraufkommens während der fraglichen Periode auch nicht gerade auf ein Abwandern des englischen Seeversicherungsgeschäftes hin, zumal zur gleichen Zeit die Prämien allgemein anzogen³⁵⁾: wenn man nicht annehmen will, daß die holländischen Börsen das ganze von England etwa abgewanderte Aliment aufgenommen haben.

Eine weitere Gruppe von Vorwürfen gegen die Einzelversicherer, die in dem Enquête-Bericht von 1810 ihren Niederschlag fanden, betrifft letzten Endes immer wieder das Kapazitätsproblem des Londoner Seeversicherungsmarktes. Man warf den Maklern zu hohe Verdienstspannen vor, den Underwriters Prämientreiberei bei allen größeren Versicherungen und eine allgemeine Flucht vor den schlechten Winterrisiken; bereits im Herbst gingen die meisten Assekuradeure auf ihre Landsitze und überließen es anderen, das Underwriting während der gefahrenreichen Wintermonate fortzuführen. Zwar stellten einige Zeugen den zuletzt geschilderten Sachverhalt in Abrede, doch dürfte hier Abhilfe notwendig gewesen sein³⁶⁾. Allerdings scheinen die Befür-

³⁵⁾ Kisselbach, S. 136.

³⁶⁾ Plass führte für Hamburger Verhältnisse die Schrift eines N. G. Lütken „Die Einrichtung und Ordnung der Assecuranz-Compagnie“ auf (S. 159), die dieser höchstwahrscheinlich im Jahre 1765 geschrieben hat. Obwohl dies Datum zeitlich vor der im Enquête-Ausschuß behandelten Periode liegt, ist folgende Stelle recht interessant:

„Wem ist unbekannt geblieben, wenn er sich nur einigermaßen in Handels-Gesellschaften umgesehen, daß besonders zu Herbst- und Winters-Zeit, da die Gefahr zur See am größten, mithin die Versicherung am nothwendigsten ist, es oft sehr schwer halte, ja fast ganz und gar unmöglich sey, beträchtliche Summen auf ein und dasselbe Schiff alhier unterzubringen. Hieraus entsteht die natürliche Folge, daß Derjenige, der sie zu besorgen hat, sich anderswohin wenden und in der Fremde Versicherung thun lassen muß. Aber auch hiermit ist nicht geringe Gefährlichkeit verknüpft, indem zu öfteren, wann, nach hier gemachten Versuch, die Asseurance nach London oder Amsterdam ordiniert wird, allda schon wiedrige Nachrichten von dem Schiffe, worauf man versichern lassen wollen, eingegangen sind, und also die verlangte Asseurance nicht ausgerichtet werden kann.“

Abgesehen von dem erwähnten Zusammenhang haben wir hier ein interessantes Beispiel für die Bedeutung des Nachrichtenverkehrs im damaligen Versicherungswesen vor uns.

worter der neuen Gesellschaft nicht in der Lage gewesen zu sein, irgendwelche Vorschläge zu machen, wie man etwa durch eine Verbesserung der Versicherungstechnik das schwere Winterrisiko tragbarer gestalten könnte.

Die Frage, ob tatsächlich größere Versicherungen ohne unberechtigte Prämiensteigerungen nicht unterzubringen waren, läßt sich nachträglich schwer abwägen, insbesondere für eine Zeit, in der die Nachfrage nach Versicherungsschutz ungeheuer im Wachsen begriffen war und die Risikowerte sich dauernd nach oben bewegten, die Marktkapazität also oft nachgehinkt haben dürfte. Vom Enquête-Ausschuß vernommene Makler und Versicherer erklärten einerseits, daß sie vielfach Summen von 200 000 bis 300 000 Pfund Sterling ohne jede Prämienerrhöhung placiert oder akzeptiert hätten; andererseits haben die Privatversicherer wie alle anderen Geschäftsleute sicherlich ihren Vorteil wahrgenommen und höhere Prämien zu erlangen versucht, wenn die Aufnahmefähigkeit des Marktes für das betreffende Risiko als ungewiß oder unzulänglich angesehen werden konnte. Wiederum ist es nur natürlich und notwendig, daß die Assekuradeure Verschlechterungen ihrer Ausgleichschancen — so muß man schließlich ungewöhnliche, durch die Marktverhältnisse erzwungene Heraufsetzungen der Beteiligungsmaxima über das normale Maß hinaus betrachten — durch gesteigerte Prämienforderungen wettzumachen bestrebt waren. Versicherungsgesellschaften hätten an und für sich genau so handeln müssen. Doch würden Kapazität und Nachfrage zweifellos eher im Einklang und die aus zeitweiligen Divergenzen entstehenden Preisnachteile geringer geblieben sein, wenn nicht die Errichtung von Seeversicherungsgesellschaften verboten gewesen wäre. Im übrigen kann die Kapazität des Londoner Seeversicherungsmarktes um 1810 herum nicht gerade klein genannt werden, wie man schon aus den eben erwähnten Beträgen ersieht, die *ohne* Prämienerrhöhung gedeckt werden konnten. Allerdings scheinen die Maxima für die einzelnen Transportrouten unter sich noch *erhebliche* Unterschiede aufgewiesen zu haben. Angerstein bezifferte 1810 die Aufnahmefähigkeit des Londoner Marktes für die westindische Reise auf 60 000 Pfund Sterling pro Risiko, gibt jedoch weiter an, daß er einen Goldtransport der Fregatte „*Diana*“ von Vera Cruz einkommend mit 656 800 Pfund Sterling gedeckt hätte, und zwar mit 25 000 Pfund bei den beiden Korporationen und mit dem Rest von über 625 000 Pfund Sterling bei Lloyd's. Nach Plass

hat die Kapazität der Hamburger Gesellschaften damals nur 750 000 Mbco. pro Schiff betragen.

Die angebliche Ueberhöhung der Maklervdienste scheint insoweit tatsächlich vorgelegen zu haben, wie die *Underwriters* bei größeren Versicherungen unverhältnismäßige Prämiensteigerungen erzwingen konnten. Es leuchtet ferner ein, daß die Zersplitterung des Seeversicherungsmarktes in Hunderte von einzelnen Assekuradeuren — einige Makler gaben an, daß sie mit 200 bis 250 *Underwriters* in regelmäßigem Verkehr standen — ebenfalls zu einer Hochhaltung der Maklerprovisionen beitrug, denn sowohl die Versicherungsnehmer als auch die Versicherer waren unbedingt auf die Brokers als vermittelnde Instanz angewiesen. Aus dem Enquête-Bericht von 1810 geht hervor, daß die Londoner Versicherungsmakler durchschnittlich 25 % der Prämienumsätze für sich einbehielten; jedoch hatten sie schon damals fast sämtliche mit der Assekuranz verbundenen Arbeiten und Kosten zu übernehmen, außer der eigentlichen Risikotragung. Die Makler vereinigten insbesondere auch den gesamten Zahlungsverkehr in ihren Händen und liefen ein beträchtliches Verlustrisiko, weil sie usancegemäß den *Underwriters* für die Entrichtung der Prämien durch die Versicherungsnehmer hafteten, zum Teil in sehr langen Fristen mit den beiden Vertragsparteien abrechneten und vielfach Schäden für Rechnung der Assekuradeure verauslagten. So erklärt es sich, daß den Maklern regelmäßig 12 % der Prämien­salden, d. h. der die angefallenen Schäden übersteigenden Prämie­einnahmen von den Versicherern neben ihrer Vermittlungsgebühr von 5 % des Prämienumsatzes gutgeschrieben wurden. Selbst wenn man den in dieser Regelung liegenden Ansporn, nur günstige Risiken zu vermitteln, gering einschätzt³⁷⁾, wird man keinesfalls zugeben können, daß sich durch Ausschaltung der Makler — wie sie von den Anhängern der neuen Gesellschaft geplant war — erhebliche Ersparnisse zugunsten der Prämienkalkulation erzielen lassen. In irgendeiner Form hätten auch die Gesellschaften ähnliche Werbungs-, Bearbeitungs-, Verwaltungs- und Delcredere- oder Ausfall-Kosten in die Prämien­sätze einrechnen müssen wie die Privatassekuradeure; und dies vielleicht in noch höherem Ausmaß, weil sie anscheinend die Absicht hatten,

³⁷⁾ Trotz der rechtlich ungeklärten Lage (*Bubble Act von 1720!*) waren vor allem unter den Reedern Gegenseitigkeitsvereine entstanden, welche einen Großteil gerade der besten Risiken erfaßten.

den Versicherungsgedanken in weitere als die bisher beteiligten Kreise hinauszutragen, denn sie wiesen wiederholt darauf hin, daß ein unter den damaligen Verhältnissen noch viel zu kleiner Teil des Seehandels und der Schifffahrt ohne jede Versicherung ausgeführt würde. Von einer solchen Warte aus gesehen, hatte der Gründungsplan der Gesellschaftsanhänger viel für sich, sowohl der Absicht als auch der Eignung der gesellschaftlichen Organisationsform nach; womit allerdings nicht gesagt sein soll, daß man 1810 die Notwendigkeit einer besseren Organisation der Werbung bereits anerkannt hätte und daß sich der Verwaltungsbetrieb einer Versicherungsgesellschaft mit den gleichen oder niedrigeren Unkosten bewerkstelligen ließe als bei einem Makler oder Einzelversicherer. In den Londoner Verhältnissen wären wahrscheinlich durch Gründung einer oder mehrerer Seeversicherungsgesellschaften so bald keine wesentlichen Aenderungen eingetreten; das zeigt uns die spätere Entwicklung. Außerhalb Londons dagegen dürfte der Bedarf nach einer Neuordnung des Seeversicherungswesens erheblich dringender gewesen sein, sei es aus Kapazitätsgründen, sei es wegen der dort sicherlich geringeren Stabilität der Einzelversicherung. Die beiden privilegierten Korporationen, die hier hätten Wandel schaffen können, waren außerhalb Londons im Seegeschäft in ähnlich unbedeutender Position wie in der City selbst. Ihr Versagen mußte ein starkes Argument für den neuen Plan sein.

Es würde zu weit führen, die einzelnen Stadien des Lloyd'schen Existenzkampfes zu schildern. Die Gesellschaftsanhänger — das mag kurz gesagt werden — ließen kein Mittel unversucht, und Lloyd's wehrten sich entsprechend. Ja, sie verdoppelten ihre Anstrengungen, nachdem sich herausstellte, daß der Berichterstatter des *Select Committee on Marine Insurance 1810* die der Einzelversicherung nachteiligen Untersuchungsergebnisse offensichtlich und einseitig in den Vordergrund gerückt hatte. *Als die Entscheidung des Parlaments dann nach vielem Hin und Her ein Jahr später, 1811, fiel, lautete sie tatsächlich für Lloyd's günstig, d. h. es blieb bei dem in der Bubble Act von 1720 enthaltenen Gründungs- und Betätigungsverbot für Seeversicherungsgesellschaften.* Die Majorität für die Einzelversicherer war allerdings die denkbar kleinste: sie bestand in einer einzigen Stimme. 26 stimmten gegen, 25 für die Beseitigung der Bubble Act-Klauseln. Bei Lloyd's herrschte infolgedessen keine sehr zuversichtliche, sondern weiter eine nervös-besorgte Stimmung. Be-

zeichnenderweise hatten einige Mitglieder es schon für das beste gehalten, sich in die Subskriptionslisten für die geplante Gesellschaft einzutragen. Und schließlich waren die geschäftlichen Aussichten während der napoleonischen Entscheidungsperiode wenig geeignet, die Einzelversicherer über ihr Fortdauern zu beruhigen. So bedurfte es nur eines kleinen, internen Anlasses, um die unumgängliche Neuorganisation der Lloyd's in Gang zu bringen.

Noch im gleichen Jahre — gelegentlich sehr verlustreicher Beschlagnahmefälle in den Ostseehäfen — glaubte man das amtierende *House-Committee* verdächtigen zu müssen, den Underwriters wichtige Nachrichten vorenthalten zu haben. Die daraufhin mit ungewöhnlicher Schnelligkeit einsetzende Untersuchung führte zur *Bildung eines 21köpfigen Versicherer-Ausschusses, der sich intensiv mit der bisherigen Konstitution der Lloyd'schen Vereinigung und mit der Wahrnehmung der korporativen Interessen befaßte*. Als Kernübel wurde in dem bald darauf erstatteten Bericht der 21 das *Fehlen einer befriedigenden Regelung der dem Committee obliegenden Funktionen und Verantwortung* bezeichnet, zu welchem Schluß indirekt bereits die vorangehende Untersuchung der Handhabung des Nachrichtenapparates gelangt war. Der herrschende Zustand wird am besten gekennzeichnet durch folgende Passagen im Bericht der 21: *„It proved that the Subscribers, convened at General Meetings have, on various occasions, exercised a supreme authority . . . these occasional interferences, however appeared to have been the impuls of the moment, and to have led to no regular system of Rules and Regulations for the future government of the House Committee, who have been again left to a discretionary exercise of power, till some of the Subscribers thinking that they had exceeded its just limits, again restrained or controuled them in the particular instance, by taking the sense of a General Meeting; and then left them to go on as before . . .“!*

Das Committee der 21 stellte deshalb sogleich einen Entwurf von „*Rules and Regulations*“ zusammen, die künftig eine zweckmäßigere Vereinsbasis abgeben sollten. Die wesentlichsten Punkte und nachfolgenden Beschlüsse betrafen:

1. *die Nachlässigkeit in der Auswahl neuer Mitglieder*. Der Kreis der Aufzunehmenden wird nochmals ausdrücklich auf „*Merchants, Bankers, Traders, Underwriters or Insurance Brokers*“ festgelegt und die Ermächtigung des Committee,

sorgfältige Nachfrage bei den sechs Einführenden zu halten, bestätigt. Vor der Abstimmung des Committee über die Zulassung sollen fortan die Namen neuer Kandidaten für eine Woche öffentlich aushängen. Als Aufnahmegebühr gelangen von nun ab nicht 15, sondern 25 Pfund Sterling zur Erhebung; dazu mußten jetzt 4 Guineas (4,2 Pfund Sterling) an jährlichem Beitrag entrichtet werden, und zwar sowohl von den eigentlichen Mitgliedern als auch von jedem einzelnen Gehilfen.

Sehr erheblich sind die Aenderungen von 1811 hinsichtlich der Mitgliedsbestimmungen also nicht gewesen. Insbesondere unterließ man die Verwirklichung des während des Kampfjahres 1810 aufgetauchten Gedankens „*for the more respectable underwriters to distinguish themselves from those . . . not considered as not so deserving credit, by some subscriptions of stock, or by some other means*“. Es dauerte noch viele Jahrzehnte, ehe Lloyd's die Mitgliederkontrolle auch auf das Gebiet der Kapitalreserven ausdehnten. Wahrscheinlich hätte die Durchführung des obigen Vorschlages gelegentlich der Reorganisation von 1811 eine sichtliche Einschränkung und damit Gefährdung des Lloyd's-Marktes im Gefolge gehabt, weil einerseits wohl nur ein Teil der Underwriters bereit oder imstande gewesen wäre, besondere Depots für das Underwriting zu stellen, andererseits die wenigsten Versicherungsnehmer nicht deponierende Underwriters weiter in Anspruch genommen hätten.

2. *die Neu-Organisation des Committee.* Aus dem neunköpfigen Ausschuß für Hausangelegenheiten wird ein zwölfköpfiges „*Committee for managing the affairs of Lloyd's*“: eine Namensänderung, die an sich schon bezeichnend ist. Drei Mitglieder des Committee müssen alljährlich ausscheiden und sind nicht vor Ablauf von 12 Monaten wiederwählbar. Ein Mitglied des Committee hat als „*Chairman*“ den Vorsitz des Gesamtausschusses, drei weitere fungieren als „*Committee of Treasury*“ (finanzielle Verwaltung) und nochmals je zwei haben für die Dauer von jeweils einem Monat ein täglich anwesendes „*Committee of Correspondence*“ zu bilden. Die Entstehung und Konstitution des letztgenannten Gremiums geht offenbar auf die anlässlich der baltischen Beschlagnahmen gemachten Erfahrungen zurück.

Die untergeordneten Instanzen, nämlich die Masters, Kellner und der Sekretär sollen allein für die technische Bearbeitung des Nachrichtenverkehrs zuständig sein. Die Prüfung, Aufmachung und Verteilung der eingegangenen Nachrichten sowie die Ueberwachung des Schriftverkehrs liegt nunmehr in den Händen von „*men of judgement and experience . . . who possess the confidence of the underwriters*“.

3. *die Regellosigkeit der Ausschußsitzungen und ihr Verhältnis zu den Generalversammlungen.* Der Gesamtausschuß sollte fortab jeden Monat mindestens einmal tagen; besondere Zusammenkünfte können jederzeit durch den *Chairman* oder in seiner Abwesenheit durch das *Committee of Correspondence* einberufen werden. Beschlüsse finanzieller Art und Satzungsänderungen bedürfen vor ihrer Anwendung der Genehmigung durch eine Generalversammlung. Zweimal jährlich ist den Subskribenten Bericht zu erstatten.

Der Vorschlag, den Mitgliedern des *Committee for managing the affairs of Lloyd's* ein Gehalt zu bewilligen, wird 1811 glatt abgelehnt. Erst 1816 änderten die Underwriters ihren diesbezüglichen Standpunkt, augenscheinlich um hierdurch einen Anreiz für die Uebernahme der stark angewachsenen Committee-Pflichten zu bieten und um eine bessere Erledigung der laufenden Vereinsgeschäfte sicherzustellen, denn die 1816 eingeführte Entschädigung der Committee-Mitglieder wurde von dem pünktlichen Erscheinen derselben abhängig gemacht und nach Tagen berechnet. Dagegen erhält der Sekretär (*Benett*) gleich 1811 ein jährliches Gehalt von 200 Pfund Sterling zugewiesen.

4. *die Vollmacht für das Committee, im Interesse der Underwriters liegende Prozesse zu führen oder aus dem Vereinsvermögen zu unterstützen oder zu ermöglichen:* ein deutliches Zeichen für die einheitliche Orientierung der Vereinsmitglieder, das aber noch übertroffen wird durch
5. *die Vollmacht für das Committee, „to appoint Agents to act for the benefit of the Underwriters, wherever they may think proper; and that no Power of Attorney be in future granted by individual Underwriters“.* Bisher war es nämlich Sache des einzelnen Versicherers gewesen,

sich nach Vertrauensleuten oder Havarie-Agenten an den Hafenplätzen umzusehen, und es hat nicht den Anschein, als ob die Einzelversicherer in dieser Hinsicht viel erreicht hätten. Jetzt tauchte in großartiger Geschlossenheit der Vereinigung die Idee auf, eine *Zentralorganisation von Vertrauensleuten* von Vereins wegen aufzubauen, die nicht nur die allgemeinen und versicherungstechnischen Belange der Underwriters wahrnehmen, sondern gleichzeitig als Nachrichten-Agenten fungieren sollten. Man nahm an, daß bei zentraler Regelung und Ausschaltung individueller Vollmachten die Havarie-Agentur-Gebühren, die von den Versicherern in Schadenfällen an ihre Vertrauensleute gezahlt zu werden pflegten, eine Höhe erreichen würden, die selbst den angesehensten auswärtigen Firmen und britischen Konsulaten die Uebernahme einer Vertrauensstellung für Lloyd's so vorteilhaft erscheinen lassen würde, daß sie außerdem noch die regelmäßige Nachrichtenübermittlung an den Verein übernehmen würden; mit anderen Worten: *man wollte eine zuverlässige Havarie-Kontroll- und Nachrichten-Organisation aufbauen und diese durch eine Zentralisierung der ohnehin aufzuwendenden Havarie-Kommissargebühren — wie wir uns heute ausdrücken würden — finanzieren.*

Die Folgezeit hat bewiesen, daß Lloyd's den richtigen Weg beschritten, ja hiermit einen der allerbesten Grundsteine für ihr heute weltumspannendes Geschäft und für ihren maßgeblichen Einfluß auf die Entwicklung der mit der internationalen Seeversicherung zusammenhängenden Gesetzgebung legten. Bereits nach 6 Jahren konnte das Committee unter allgemeiner Zustimmung feststellen, daß die Einrichtung der Vertrauensmänner-Organisation hinsichtlich zuverlässiger und umfangreicher Nachrichtenübermittlung, der Aufdeckung von Betrugsfällen, der Schaden-Kontrolle und hinsichtlich der allgemeinen Wahrung der Underwriting-Interessen daheim und im Ausland, sich von größtem Vorteil für die Mitglieder erwiesen hätte. Auch zeigte es sich bald, daß durch die Agenten mit Leichtigkeit die an anderen Plätzen üblichen Policenformulare, Gesetze und Gebräuche zu erfahren waren und *man begann nach kurzer Zeit, alles Wissenswerte in ein Register einzutragen, das übrigens auch dazu diente, die Leistungen und etwaige Verfehlungen der Vertrauensmänner festzuhalten.* Kein Wunder, daß ständig

an der Schulung des Vertrauensmänner-Netzes und der Verbesserung der *Agenten-Instruktionen* gearbeitet wurde³⁸⁾.

Wohl selten zuvor hat eine gemeinsame Aktion der Underwriters eine solche dauernde Unterstützung erfahren wie das Vertrauensmänner-System. 1820 stellte sich die Zahl der Lloyd's Agenten bereits auf 269, — abgesehen von 5 *Sub-Agencies* — davon über hundert in Großbritannien und gegen 150 im Ausland; 1830 waren es ungefähr 300, wovon sich fast zwei Drittel in anderen Ländern betätigten; bis 1860 verdoppelte sich die Zahl noch einmal; 1880 besaßen Lloyd's 605 Hauptagenturen mit 403 Nebenstellen, auf deren Ausbau man nach der Inkorporation von 1871 besonderen Wert legte. Heute bestehen mehr als 1500 *Lloyd's Agencies* und keine zweite Havarie-Organisation kann sich mit der Lloyd'schen messen. Versicherungsgesellschaften, Verbände, Kaufleute und Reeder der gesamten Welt müssen immer wieder auf die Mitarbeit der Lloyd'schen Agenten zurückgreifen: am meisten natürlich auf dem Gebiet der Seeversicherung; aber seit zwei Jahrzehnten in steigendem Umfang auch in den zahlreichen Sparten der *Non-Marine-Versicherung*.

So vorausschauend wie die Einstellung der Underwriters 1811 bezüglich der Vertrauensmänner-Organisation gewesen ist, so wenig waren Lloyd's allerdings reif für einen ähnlichen, aus Mitgliederkreisen an das Committee der 21 herangetragenen *Vorschlag: ein gemeinsames Havarie-Büro zur Vereinfachung der Schadenregulierungen zu gründen*, wie es in Hamburg längst bestand. Man geht wohl nicht fehl in der Annahme, daß die Ablehnung dieses Gedankens in erster Linie den Maklern zuzuschreiben ist, die eine Schmälerung ihres Einflusses, ihrer Aufgaben und Verdienstmöglichkeiten befürchteten; in zweiter Linie der *Abneigung der Underwriters gegen jede Organisation, die der individuellen Handhabung des Underwriting gefährlich werden könnte*.

6. *das Verhältnis der Mitglieder zur Vereinigung*. In diesem Zusammenhang weist der Bericht der 21 eine Lücke auf,

³⁸⁾ Wie wertvoll die Agenten-Dienste für die Schifffahrt sind und wie umfangreich die Agenten-Instruktionen bereits 1811—1816 gefaßt wurden und wie sehr letztere den heute — nach fast 130 Jahren — gültigen gleichen, zeigt eine kurze Schilderung in der *History*, S. 282—284. Vgl. auch in diesem Buch S. 166 ff.

jedenfalls äußerlich; denn eine innere Beziehung zwischen den Erörterungen des Neuorganisationsausschusses und den Beschlüssen der Generalversammlungen vom 30. Juli und 15. August 1811 dürfte kaum von der Hand zu weisen sein; oder wie will man sonst erklären, daß Lloyd's am 15. August 1811 zum zweiten Male ihre feste Absicht bestätigten, nichts mehr und nichts weniger als *ein Dokument zu unterzeichnen, daß jeden einzelnen Subskribenten verpflichtet, sämtliche bisher aufgestellten „Bye-Laws“ oder Statuten und alle künftig von der Majorität zweier Generalversammlungen gebilligten Satzungsänderungen zu befolgen und damit eine wirkliche Vereinsbasis zu schaffen*. Da es außerdem Aufgabe dieses Dokuments war, das ungefähr 24000 Pfund Sterling betragende Vereinsvermögen den Mitgliedern des *Committee of Treasury* als Treuhändern zu übereignen, ist es als „*Trust Deed of 1811*“ in die Geschichte der Lloyd's eingegangen, zumal es bis 1871, dem Jahr des Lloyd'schen Inkorporationsgesetzes, das einzige formale Bindeglied zwischen den Mitgliedern und der Vereinigung dargestellt hat. Bereits 1813, also zwei Jahre nach dem erwähnten Beschluß, wies die *Trust Deed* von 1811 1600 Unterschriften auf — d. h. 75 % der möglichen —; 1818 waren es 1850. *Lloyd's haben nunmehr das Stadium der Hausvereinigung, deren Geschicke im wesentlichen durch den Einfluß bedeutsamer Persönlichkeiten bestimmt wurden, verlassen und sich öffentlich als konstitutioneller Assekuranz-Verein proklamiert, dessen Ziele so unzweideutig sind, daß nicht einmal die noch immer fehlende Differenzierung der Vereinsmitglieder irgendwelche Zweifel zu erwecken vermag*. So heißt es auch in der Präambel zur *Trust Deed* von 1811 klar und deutlich: *whereas divers Merchants, Bankers, Traders, Underwriters, Insurance Brokers and others are Subscribers to an Establishment or Society held at Lloyd's in the City of London for the effecting of Marine Insurances . . .*“, ohne daß ein weiterer Zweck der Vereinigung genannt wird.

7. *das Verhältnis der Vereinigung zum Lloyd'schen Kaffeehaus*. Zu den Zeiten Edward Lloyd's und seiner unmittelbaren Nachfolger gab es lediglich das Kaffeehaus, und seine Besitzer oder Masters waren dessen uneingeschränkte Herren. Dank ihrer geschäftlichen Tüchtigkeit entstand jedoch in

ihrem Kaffeehaus eine engere Fühlungnahme gleichgerichteter Besucherkreise, und es entwickelte sich hieraus allmählich eine mehr oder minder formlose Vereinigung, die sich aber schon nach dem Umzug in *New Lloyd's Coffeehouse* (1769) und vor allem nach der Uebersiedlung in die *Royal Exchange* (1774) von dem eigentlichen Kaffeehausbetrieb deutlich abhob, obgleich sie stets mit ihm verbunden blieb. In dem Maße, wie sich die korporativen Interessen und Bindungen der Vereinigungsmitglieder festigten, verwandelten sich nun die Masters des Kaffeehauses in zwar noch rechtlich selbständige, aber wirtschaftlich vollkommen von der Vereinigung abhängige Oekonome „*under the orders of the Committee*“. Der Bericht der 21 aus dem Jahre 1811 stellt fest, daß die Subskribenten sogar „*the appointment of the Masters, the apportionment of their emoluments and even the duties and attendance of the Waiters*“ regelten. Dennoch flossen den Masters neben den Gewinnen aus dem Wirtschaftsbetrieb noch immer die gesamten Einnahmen aus den Beiträgen der Vereinigungsmitglieder, aus *Lloyd's List*, aus der Nachrichtenvermittlung und aus gelegentlichen Versteigerungen und Reklamegeschäften ungekürzt zu: ein angesichts der stattgefundenen Entwicklung geradezu unverständlich anmutender Zustand.

Die Reform von 1811 änderte wenig an dem soeben geschilderten Sachverhalt. Nur eine kleine Bresche wurde in die Finanzhoheit der Masters gelegt, indem einmal die von den Gehilfen der Mitglieder neuerhobenen Beiträge einem Vereinsfonds zugeleitet wurden, und andererseits, indem man den 1804 angestellten Sekretär Benett gleichzeitig zum dritten Master des Kaffeehauses ernannte, augenscheinlich, damit die Masters ihn an ihren Gewinnen beteiligen mußten³⁹⁾. Das Benett außerdem zugebilligte Jahresgehalt von 200 Pfund Sterling wurde jedoch Vereinsmitteln entnommen.

Die Neuregelung von 1811 barg indessen bereits den Keim zu weiteren Reformen in sich; denn es zeigte sich bald, daß Benett nicht gleichzeitig als Sekretär gewissermaßen Bürovorsteher der ihm zur Erledigung des Schrift-

³⁹⁾ Als Junior-Master stand Benett ein Sechstel der Einnahmen zu, woraus sich im Jahresdurchschnitt gegen £ 750 ergaben!

verkehrs unterstellten Masters und als Junior-Master Kollege derselben sein konnte, wenn nicht die Zusammenarbeit unter den unvermeidlichen Kompetenzstreitigkeiten leiden sollte. Obwohl hinzukam, daß den Masters die Verwaltung des Nachrichtenapparates infolge des Ausbaus des Vertrauensmänner-Systems durch das Committee immer mehr aus den Händen glitt, und damit eine der Hauptrechtfertigungen für ihre hohen Einnahmen⁴⁰⁾ entfiel, dauerte es doch noch volle 12 Jahre, nämlich bis zum Tode der beiden Senior-Masters (1823), ehe sich Lloyd's zu einer grundlegenden *Reform der Beziehungen zwischen dem Kaffeehaus und*

⁴⁰⁾ Die Einkünfte der Masters aus den Mitgliedsbeiträgen der Subscribers stellten sich 1823 auf £ 5261, verglichen mit heutigen Verhältnissen also schätzungsweise auf ungefähr 2,5 bis 3,5 Millionen RM.† Des Interesses halber sei hier eine Uebersetzung der von den Masters für 1823 angefertigten Jahresabrechnung wiedergegeben, deren Zahlen die unverhältnismäßige Bevorzugung der Masters in finanziellen Dingen klar zutage treten lassen, wenn man bedenkt, daß die Vereinigung als solche überhaupt keine nennenswerten Einnahmequellen hatte:

Einnahmen	£	Ausgaben	£
Wirtschaftsbetrieb . . .	538.—	Mieten und Steuern . .	1.002.—
Gewinn aus <i>Lloyd's List</i>	546.—	Kohlen und Kerzen . .	110.—
Schiffahrts-		Kolonialwaren . . .	204.—
Ankündigungen . . .	571.—	Getränke	147.—
Aus Verkäufen	94.—	Papier, Federhalter usw.	224.—
Freiwillige Zahlungen		Zeitungen	499.—
für Ankunftsbenach-		Schiffsnachrichten . .	71.— (!)
richtigungen	27.—	Verlust auf Postkonto	33.— (!)
Nachrichtendienstbeiträge		Diverses	579.—
der beiden Corpo-		Reingewinn:	
rationen, von Zei-		J. Benett $\frac{1}{2}$ £ 2.249.—	
tungen, Schiffahrts-		T. White $\frac{1}{3}$ £ 1.499.—	
u. Verkehrsbehörden		Benett Jr. $\frac{1}{6}$ £ 749.—	
und Produktenbörsen	147.—		4.497.— (!)
Zahlungen für Einbrin-			
gung von Register-			
buch-Bestellungen . .	32.—		
Geringe Beiträge oder			
freiwillige Zahlungen			
von Kaffeehaus-			
besuchern	150.—		
Jahresbeiträge der Ver-			
einigungsmitglieder			
(3 Guineas pro			
Kopf)	5.261.— (!)		
	7.366.—		7.366.—

dem Verein auf der Grundlage der tatsächlichen Verhältnisse entschlossen. 1823 wurde nämlich Benett die Junior-Master-Stelle wieder entzogen unter gleichzeitiger Erhöhung seiner Bezüge auf rund 1600 Pfund Sterling⁴¹⁾; die neuen Masters (und die Kellner) wurden fest angestellt, verloren also von vornherein ihre rechtliche Selbständigkeit und hatten nur noch die Beaufsichtigung der Räume auszuüben und dem Kaffeehausbetrieb vorzustehen. In der eigentlichen Verwaltung des Vereins hatten die neuen Masters nichts mehr zu suchen. Benett erhielt deshalb besondere Gehilfen und hatte nunmehr ausschließlich die Führung der Bücher und Sitzungsprotokolle sowie die Verwaltung des Nachrichtenapparates und den Schriftverkehr nach den Weisungen des Committee zu erledigen. Damit war endlich eine klare Arbeitsteilung und Scheidung der Rechte und Pflichten geschaffen; das unvorteilhafte Nebeneinander von Lloyd's und Kaffeehaus, das 1811 unangetastet geblieben war, beseitigt; beide waren künftig eins. Die gesamten Einnahmen gehörten fortan grundsätzlich dem Verein, und insbesondere die Mitgliedsbeiträge der Subskribenten waren es in der Folgezeit, die Lloyd's eine größere korporative Bewegungsfreiheit gaben und die Ansammlung eines heute riesigen Vereinsvermögens ermöglichten.

Es scheint beinahe so, als ob das Schicksal Lloyd's eine letzte Chance zur inneren Festigung hat geben wollen, ehe es den Existenzberechtigungsbeweis von ihnen forderte; denn kaum hatten die Underwriters 1823 ihre Verhältnisse endgültig geordnet, da lebten die Bemühungen um die Beseitigung der Bubble-Act-Privilegien mit aller Macht wieder auf. Die einflußreichsten Finanzleute der City, mit Rothschild, Gurney und Montefiore an der Spitze führten die Angriffspartei, um ihrer gerade gegründeten Alliance Feuer- und Lebensversicherungsgesellschaft auch das Gebiet der Seeversicherung zu eröffnen. Diesmal dauerte der Kampf keine drei Monate, bis das eintrat, was jeder einsichtige Lloyd's Versicherer nach dem knappen Siege von 1810

⁴¹⁾ Die Bezüge des Sekretärs Benett setzen sich fortan zusammen aus einem festen Gehalt von 500 und einer persönlichen Aufwandsentschädigung von £ 600, außerdem aus einer 75prozentigen Gewinnbeteiligung an Lloyd's List, an den Nachrichtenvermittlungsbeiträgen und an den Registerbuch-Werbungsgebühren.

längst erwartet haben mußte: *das Parlament beugte sich den Wünschen Rothschild's und hob die Beschränkungen der Bubble Act von 1720 auf*. Mochte ein findiger Underwriter Anteile der *Alliance* erwerben und in der Generalversammlung mit dem Hinweis opponieren, daß die Statuten der *Alliance* nur den Betrieb des Feuer- und Lebensversicherungsgeschäftes gestatteten: die Hochfinanz war um Auswege nicht verlegen und der in England schon so lange reifende Freihändlergeist mit dem Weichen des napoleonischen Drucks zu stark geworden, um weiter irgendwelche gesetzlichen Hindernisse von der Art der Corporationsprivilegien zu dulden⁴²⁾. Rothschild antwortete einfach mit der Gründung einer neuen Gesellschaft, der *Alliance Marine Insurance Company*, und schon war das Prinzip des „*underwriting in partnership*“ auch in der Praxis wieder aufgerichtet.

Lloyd's erkannten sofort die hieraus ihrem Einzelversicherungssystem drohende Gefahr des Wiederauftretens der Zustände vor 1720. Kurz nach Frühlingsbeginn 1824 war die *Alliance-Petition* der Rothschild-Partei dem Parlament vorgelegt worden; im August 1824 genehmigte die Generalversammlung der Lloyd's bereits die Ergänzung der Statuten durch folgenden Passus:

*„That no subscriber shall underwrite Policies of insurance within the Rooms of this House in Partnership Firms, or otherwise than in his own name, or in that of one Individual for each respective sum subscribed“*⁴³⁾.

So blieb das Prinzip des „*each one for himself and not one for another*“ die Grundlage der Lloyd's-Versicherung, und das ist bis heute nicht anders geworden. War indessen bis zum Jahre 1824 kein wirksamer Konkurrent für die Einzelversicherer vorhanden und daher ihre Entwicklung eine vom Gesetzgeber stark begünstigte gewesen, die nur wenig über das System besagte, so folgten jetzt fast neun Jahrzehnte, in denen die Einzelversicherer ihre wirkliche Daseinsberechtigung beweisen mußten. Man kann ihre Entwicklung bisher mit einer erziehungszollbegünstigten Industrie vergleichen, der auf einmal der starke Schutzwall entzogen wird, und bei welcher es nun darauf ankommt, zu zeigen, daß man auch ohne den Schutz des Gesetzes zum Vorteil des Landes existieren kann.

⁴²⁾ Es sei nur daran erinnert, daß in den nächsten Jahren auch das Depositenbankwesen von ähnlichen Beschränkungen befreit wurde.

⁴³⁾ Vgl. die weitere Verschärfung der Statuten im Jahre 1834 auf S. 63.

VI. Die Konzentrationsbewegung bis zur Gründung der *Corporation of Lloyd's* (1871), die Fortschritte in der Fungibilisierung der Underwriters und die Aufnahme der *Non-Marine*-Sparten.

Ebenso klar wie der siegreiche Ausgang für den Kampf der „Alliance Marine“ war, schien die Vermutung, daß ihr Beispiel nicht ohne Nachahmung bleiben würde. Es bestand die für Lloyd's große Gefahr, daß die schon recht zahlreichen⁴⁴⁾ Feuer- und Lebensversicherungsgesellschaften sich nunmehr eine Seeversicherungsabteilung angliederten — wie es bereits im Jahre 1798 die *Globe Insurance Company*⁴⁵⁾ versucht haben soll — und die Lloyd'sche Vorrangstellung zunächst durch rücksichtslose Prämienunterbietungen zu zerstören versuchen würden. In einem solchen Kampf hätten vermutlich die Kapitalgesellschaften vermöge ihrer korporativen Haftung und Reserven die besseren Aussichten gehabt.

In den nächsten 15 Jahren zeigte sich jedoch, daß die Konkurrenz seitens der Gesellschaften im Seeversicherungsgeschäft lange nicht in dem allgemein erwarteten Umfange einsetzte und nur wenig neue Seeversicherungsgesellschaften gegründet wurden.

Diese zunächst überraschende Tatsache hing nicht zuletzt mit den *Strukturwandlungen der englischen Wirtschaft* zusammen, die eine ungeheure Aufwärtsentwicklung im Gefolge hatten. Während des letzten Jahrzehnts war England aus einem Agrarland zu einem Industriestaat geworden. Das Zusammenwirken vieler neuer Erfindungen wie z. B. der Dampfmaschine mit mechanischen Spinn- und Webvorrichtungen erhöhte die industrielle Produktion, und innerhalb von 20 Jahren stieg der Export um etwa 250 %. Große fiskalische und handelspolitische Reformen wurden eingeleitet, vor allem die Einfuhrzölle für Seide und Wolle ermäßigt, Exportprämien abgeschafft und die Navigationsakte gemildert. Die Wirkung aller dieser Maßnahmen sowie die Befreiung vom Joch der Napoleonischen Kriege auf Handel und Gewerbe war eine außerordentliche Hochkonjunktur, an die sich bald eine wilde

⁴⁴⁾ Nach den Zusammenstellungen des *Post Magazine Almanack*, 1931, über Fusionen, Arbeitsgemeinschaften und Liquidationen, läßt sich errechnen, daß bis 1824 in ganz England ungefähr 55 Gründungen von Non-Marine-Gesellschaften (ferner etwa 19 reine Lebensversicherungsgesellschaften) stattgefunden haben: selbst, wenn man nur ein Viertel davon als konkurrenzfähig und -willig ansehen hätte, bot eine solche Zahl berechtigten Grund zur Besorgnis für Lloyd's.

⁴⁵⁾ *Martin*, S. 229: *History* nennt allerdings 1806 als das in Frage kommende Jahr.

Spekulationsperiode anschloß, die einzig mit den Verhältnissen des „South Sea Bubble“ verglichen werden kann. 1825 bis 1826, also kurz nach der Brechung des Lloyd'schen Quasi-Monopols, kam es zum Krach, und innerhalb von sieben Wochen wurden allein gegen 70 Banken insolvent⁴⁶⁾; auf anderen Gebieten lagen die Verhältnisse ähnlich, und so war naturgemäß bei den Gesellschaften nicht viel Neigung vorhanden, sich in neue Experimente auf dem Gebiet der Seeversicherung einzulassen. Hinzu kam, daß der *Fortfall der Kiegsrisiken* trotz starker Zunahme des Handelsvolumens einen empfindlichen *Rückgang in der Seeversicherungsnachfrage* bewirkt hatte. Zu allem Ueberfluß waren auch die öffentlichen *Policensteuer-Abgaben gewaltig in die Höhe geschnellt*, und ein bedeutender Prozentsatz der verbliebenen Abschlußmöglichkeiten wandte sich den kontinentalen Versicherungsplätzen zu. Nach Angabe der *History*⁴⁷⁾ sollen sich allein die in Hamburg versicherten Seeversicherungswerte in den Jahren 1815, 1820, 1830 von 87 Millionen auf 151 bzw. 191 Millionen Mark Banco erhöht, also mehr als verdoppelt haben, während sich im gleichen Zeitraum die Stempелеinnahmen aus dem englischen Seeversicherungsgeschäft von 450 000 auf 230 000 Pfund Sterling verringerten. Das war die allgemeine Lage, der sich die neuen Seeversicherungsanwärter nach 1824 gegenübersehen. Und wie waren die versicherungstechnischen Aussichten?

Die *Absatzverbindungen befanden sich fast völlig in den Händen der Makler*, die überwiegend pro-Lloyd's eingestellt gewesen sein dürften, sei es, weil sie selbst am Underwriting teilnahmen, sei es, daß sie dort ihr Geschäft individueller betreiben zu können glaubten. Für die Gesellschaften war es also ziemlich schwer, an das „alte“ Geschäft heranzukommen.

Die See-Rück-Versicherung war noch immer verboten. Das bedeutete eine weitere Schwierigkeit für die Gesellschaftsanwärter, denn zunächst konnten sie mit einer örtlichen Konzentration ihrer eigenen Reihen nicht rechnen und mußten daher eine vorsichtige Maximalpolitik betreiben; bei Lloyd's hatten sie naturgemäß keinen Zutritt und konnten auch keine Unterstützung erwarten, wie die oben erwähnte Verschärfung der Statuten aus dem Jahre 1834 beweist.

⁴⁶⁾ *Indemnity*, S. 11.

⁴⁷⁾ Vgl. *History*, S. 320.

Es ist nach dem Vorgesagten nicht verwunderlich, daß im Jahre 1824 neben der *Alliance Marine* nur eine weitere Gründung erfolgte — die der *Indemnity Mutual*, also einer *Gegenseitigkeitsgesellschaft* — und daß diese ihre 26 Gründer, von denen bezeichnenderweise 22 ehemalige Lloyd's Subscribers und Underwriters waren, verpflichtete, alljährlich eine nach ihrem Anteilbesitz gestaffelte Summe zu versichern⁴⁸⁾. Nur so war es der *Indemnity* möglich, von Anfang an eine fünfprozentige Dividende auszuschütten, obwohl schon im August und November des Jahres 1824 Stürme von angeblich nie dagewesener Stärke Riesenverluste selbst für die besten Risiken einbrachten⁴⁹⁾. Die „*Alliance Marine*“ mußte dagegen noch während der nächsten 3 Jahre auf die Ausschüttung einer Dividende verzichten, zahlte aber im Jahre 1829 20 % als Entschädigung für die vorjährigen Ausfälle. 1827 gab die „*Indemnity*“ bereits ihre Gegenseitigkeitsbasis auf, angeblich um auch Risiken von anderen als Anteilseignern übernehmen zu können. Bis zum Jahre 1830 erfolgte überhaupt keine Neugründung mehr. Lediglich einige relativ unbedeutende irische Gesellschaften machten sich das *Alliance*-Gesetz zunutze, um ihren Geschäftsbetrieb auf England auszudehnen. Ihr Erfolg scheint allerdings nicht groß gewesen zu sein.

Naturgemäß trat bei *Lloyd's* ebenfalls eine *bedenkliche Geschäftsstille* ein. Daß die 1850 Unterzeichner der *Trust Deed von 1811* von 1818 bis 1825 auf 1504, bis 1830 sogar auf 1264, also auf zwei Drittel⁵⁰⁾ zusammenschmolzen, ist selbst dann charakteristisch für die Lage der Seeversicherung und insbesondere für die Folgen der Durchbrechung des bisher von Lloyd's innegehabten Quasi-Monopols, wenn man in Betracht ziehen will, daß ein Teil des Mitgliederschwundes auf Nicht-Versicherer, z. B. auf Nachrichten-Interessenten und „*Merchants*“ entfällt. Es unterliegt keinem Zweifel, daß viele der alten Anhänger des Lloyd's-Systems sich an den neuen Gesellschaften beteiligten oder gar die Leitung der Konkurrenz übernahmen, wie es im Fall der „*Indemnity*“ einwandfrei festgestellt ist. Dieser Vorgang hat sich übrigens noch oft wiederholt. Immer wieder mußte der von den Gesellschaften gebildete Teil des Seeversicherungsmarktes auf Lloyd's zurückgreifen, weil es äußerst schwer war,

⁴⁸⁾ *Indemnity*, S. 17.

⁴⁹⁾ *Indemnity*, S. 30, Rede des Robert Pickard auf dem 1. „Annual Meeting“ am 11. Juli 1826.

⁵⁰⁾ Vgl. *History*, S. 320.

anderswo sachverständige Leiter und Angestellte zu finden. Wie umständlich die Geschäftsgebarung zunächst z. B. bei der „Indemnity“ war, geht daraus hervor, daß jedes ihr angebotene Risiko satzungsgemäß einem sechsköpfigen Ausschuß⁵¹⁾ zwecks Prämienfestsetzung und Annahmestätigung vorgelegt werden mußte: eine Bestimmung, die auch bei anderen Gesellschaften in Anwendung war und von vornherein eine gewisse Unbeweglichkeit im Vergleich zu den Lloyd's Versicherern mit sich brachte.

Die Tatsache, daß trotz absinkender Konjunktur das verbleibende Seeversicherungsgeschäft mit den neuen Gesellschaften geteilt werden mußte, machte sich bei den Lloyd's-Getreuen in einer von absolut unversöhnlichem Geist getragenen Haltung gegenüber der neuen Konkurrenz bemerkbar: für sie wurde das Nachrichtensystem gesperrt und auch die Lloyd's-Agenten erhielten Anweisung, keinesfalls Vertrauensposten für die Gesellschaften zu übernehmen oder sich gar als Geschäftszuträger für dieselben zu betätigen. Lediglich in Fällen von Seenot und analogen Situationen war den Agenten die Hilfeleistung gestattet.

Für die verschlechterte Lage bei Lloyd's war bezeichnend, daß sie die Aufwandsentschädigungen der Committee-Mitglieder heruntersetzten und nicht nur die bisher mit großer Freigebigkeit für wohltätige Zwecke oder sonstige Allgemein-Interessen aufgebrauchten Mittel auf das allernotwendigste beschränkten, sondern auch zur *Bildung eines Unterstützungsfonds für verarmte Subskribenten* schreiten mußten. Es war ein harter Schlag für die Vereinsfinanzen, daß *Lloyd's List* immer mehr von zwei neugegründeten Konkurrenzblättern zurückgedrängt wurde, deren Herausgeber — in einem Falle eine Reihe von Beamten der Postbehörde — es besser verstanden, sich die technischen Neuerungen auf dem Gebiete des Nachrichtenwesens zunutze zu machen. Was half es Lloyd's, für die Uebermittlung der amerikanischen Postschiff-Berichte von der Küste nach Liverpool ein Semaphone-Telegraphensystem in Anspruch zu nehmen, wenn für die Weiterleitung von Liverpool nach London noch bis 1837 die Postkutsche zuständig blieb, obwohl schon 1825 die erste Eisenbahn zwischen diesen Städten eröffnet worden war?

Große Sorge bereitete den Underwriters auch die Aufrechterhaltung des Schiffsregisters, dem ebenfalls — auf seiten der Reeder — eine gefährliche Konkurrenz entstanden war. Man muß

⁵¹⁾ Vgl. *Indemnity*, S. 20/21.

sich erinnern, daß die Register-Gesellschaft nicht mit Lloyd's als Gesamtheit identisch, sondern Eigentum einer besonderen, allerdings eng mit dem Underwriting verbundenen Reihe von Lloyd's Subskribenten war. Augenscheinlich aus diesem Grunde griffen Lloyd's offiziell erst im Jahre 1833, als die beiden Konkurrenten sich gegenseitig schon fast zugrunde gerichtet hatten, ein und brachten mit ihrer Unterstützung eine *Fusion* zustande, die den Namen *Lloyd's Register of British and Foreign Shipping* erhielt. Seit dieser Zeit sind ohne Ausnahme bis auf den heutigen Tag der jeweilige *Chairman of Lloyd's* und je acht Underwriters Vorsitzende und Mitglieder der verschiedenen Register-Vereinigungsausschüsse gewesen. Doch blieb die Registergesellschaft weiter selbständig und ohne bestimmende Rückwirkung auf die Geschicke der Lloyd'schen Vereinigung, unter deren Fittichen sie entstehen und sich zu ihrem heutigen Weltruf erheben konnte. Es kann aber keinem Zweifel unterliegen, daß gerade die Tätigkeit der Registergesellschaft — nämlich Standardisierung und Klassifizierung vor allem der Seeschiffe, Ueberwachung der Bauten und Reparaturen und Vornahme periodischer Kontrollen — von außerordentlicher Bedeutung für die technische Entwicklung des Seeversicherungsgeschäftes überhaupt gewesen ist.

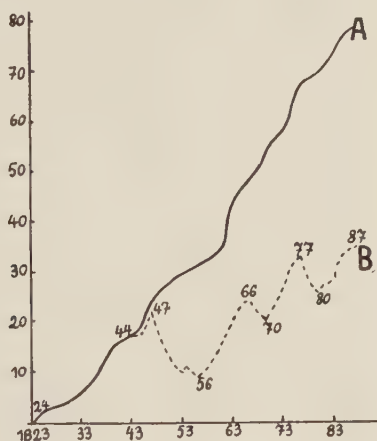
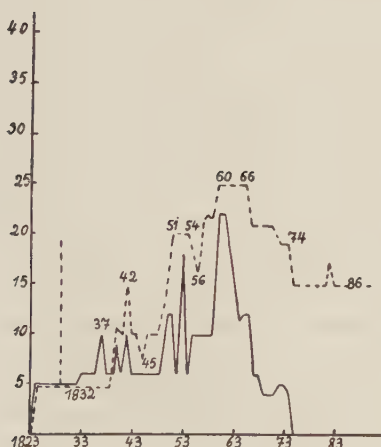
Das Schicksal der *Lloyd's List* beschäftigte die Gemüter etwas länger als die Registerfrage. Erst der Glücksumstand, daß die Postbehörde den Beamten die Fortsetzung ihrer Zeitung im Jahre 1837 verbot, veranlaßte Lloyd's, energische Maßnahmen gegen die drückende Konkurrenz des zweiten Feindes, der *Shipping Gazette*, zu ergreifen: sie engagierten den Herausgeber der ehemaligen Postzeitung und stellten sich endlich in Form und Inhalt auf die Erfordernisse des Tages um. Der Erfolg blieb denn auch nicht aus: die Auflage stieg in erfreulichem Maße, und *Lloyd's* konnten zu einer allabendlichen, an Stelle der bislang auf zwei Tage in der Woche beschränkten Herausgabe übergehen.

Im Jahre 1854 entschloß man sich zu einer weiteren Vergrößerung des Zeitungsumfanges und übertrug gleichzeitig den Druck zum Zwecke des Ueberganges zu morgendlichem Erscheinen einer unabhängigen Firma. 1884 erfolgte die *Fusion* mit der „Shipping Gazette“ und die Abänderung des 1872 schon einmal gewechselten Namens in „The Shipping Gazette & Lloyd's List“. Seit 1914 haben Lloyd's den Druck wieder selbst übernommen und den Namen endgültig in „*Lloyd's List & Shipping Gazette*“ umgewandelt.

Mit der erfolgreichen Umstellung von *Lloyd's List* im Jahre 1837 scheint zugleich ein neuer Geist in die Underwriting-Räume eingezogen zu sein, vielleicht, weil die *Policensteuer* 1834 wieder *ermäßigt* worden und ein gewisser *Aufschwung* bemerkbar war. Leider stehen hierfür auch Lloyd's, die an sich schon wenig veröffentlichen, keine Zahlen und Belege zur Verfügung, denn am 10. Januar 1838 vernichtete ein nächtlicher Riesenbrand die gesamte Royal Exchange und mit ihr das überaus wertvolle Archiv-Material der Underwriter-Vereinigung. Die Konjunkturtendenz kann deshalb nur — und das gilt auch für die Folgezeit — an Hand der hierunter abgebildeten Kurven für den Gesellschaftsmarkt gezeigt werden:

Dividendenkurven⁵²⁾ der
 --- *Indemnity*, 1824—1866
 — *Alliance Marine* 1829—1875

A: See-Gesellschaftsgründungen
 1823—1877
 B: Zahl der bestehenden See-Versicherungsgesellschaften⁵³⁾



⁵²⁾ Dargestellt auf Grund der Angaben in: „*The Indemnity, Centenary Review*“ 1924, S. 60, und in „*Martin, History of Lloyd's Marine Insurance*“, London 1876, S. 305 ff.

⁵³⁾ Berechnet nach den verschiedenen Aufstellungen des „*Post Magazine Almanack*“. 1929/30 und 1925/26, London. Die Gründungskurve ist insofern nicht ganz zutreffend, als die Seeversicherungsabteilungen der Feuer- und anderer Non-Marine-Versicherungsgesellschaften mit dem Gründungsdatum der Gesellschaft eingesetzt sind, und nur insoweit, wie sie dem Markt 1921 angehörten. Es kann sich jedoch — abgesehen von den Anfangsjahren — nur um geringfügige Abweichungen handeln.

Ungefähr zehn Jahre scheint die Aufbesserung des Seeversicherungsgeschäftes gedauert zu haben, dann nahm es wieder die Wendung zum Schlechten hin, als deren erwünschte Folge die *weitere Herabsetzung der Stempelgebühren im Jahre 1844* angesprochen werden kann. Wahrscheinlich lag die Ursache dieser zweiten Depressionsperiode nach dem Durchbruch der Seeversicherungsgesellschaften weniger in dem Seeversicherungsrisiko selbst, als in der nach Erlaß der *Joint Stock Registration Act* (1844) erhöht einsetzenden *Gründungstätigkeit*: war doch nunmehr die Errichtung von Aktiengesellschaften nicht mehr an die Erlangung eines Kronpatents, sondern lediglich an die formale Voraussetzung einer einfachen Registrierung der Firma und Anteilseigner geknüpft. Uebergroße Konkurrenz um das vorhandene Risikonaliment verdarb schnell allen Beteiligten jede Aussicht auf befriedigende Gewinne, und so zeigen erst die Dividendenkurven, dann auch die Markt-Kurve (B) erhebliche Einschnitte. Nicht ganz ohne Einfluß hierbei mögen auch die vielen als Begleiterscheinung der tollen *Eisenbahnspekulation* dieser Periode auftretenden Insolvenzen und Kapitalverluste gewesen sein. Dennoch bereitete sich der Umschwung zu einer nur Mitte der fünfziger Jahre kurz unterbrochenen, erst 1866 zum Stillstand kommenden Konjunktur in den Zeit-Ereignissen vor: 1846 ging England mit den „*Corn Bills*“ zum offenen *Freihandel* über, 1848 wurde die Nordwestpassage zwischen Europa und Amerika entdeckt, 1849 erhielt die etwas eingerostete britische Handelsflotte eine großartige Herausforderung durch die *Nichtigkeitserklärung der Navigations-Akte*. Ein betriebsamer Geist regte sich überall, von dem andauernden See-Frieden und dem Abflauen der spekulativen Experimente begünstigt. *Das seine Industrie ständig vergrößernde England wurde zum Exporteur und Zwischenhändler der ganzen Welt und brachte damit ein enormes Versicherungsaliment nach London.* Auch die Goldfunde in Kalifornien und Australien trugen zu einer Belebung bei. Dampf und Elektrizität taten ein weiteres, stellten aber zugleich den Seeversicherer vor gänzlich *neue Probleme*. 1819 wurde das erste Schiff aus Eisen gebaut, 19 Jahre später gab es bereits einen regelmäßigen *Dampferdienst zwischen Amerika und England*, und der *Schraubenantrieb für Dampfschiffe* wurde entdeckt; 1843 konstruierte man die ersten eisernen Dampfer. Diese und viele andere Umstände untermauerten den Konjunkturaufschwung, für den im Rahmen einer mit der Seeversicherung eng verbundenen Darstellung nichts so bezeichnend

sein kann wie die Tatsache, daß das Lloyd'sche Register für die Jahre 1850 bis 1870 eine *Steigerung allein der Dampfschiff-tonnage von 187 000 auf 1,2 Millionen tons* auswies⁵⁴⁾.

Die Fortschritte des Telegraphenwesens kamen Lloyd's bei der Bearbeitung ihrer bald alle Winkel des Erdballs berührenden Transportversicherungen sehr zustatten. Schon im Jahre 1853 hatten die Agenten der englischen Haupthäfen, in Indien und im Fernen Osten die Anweisung, gegebenenfalls dreimal täglich auf telegraphischem Wege an Lloyd's zu berichten⁵⁵⁾. 1857 ließen die Underwriters die Leitungen der *British & Irish Magnetic Telegraph Company* und der *Submarine Telegraph Company* direkt bis in ihre Geschäftsräume verlängern. Als es 1866 endlich gelang, das erste transatlantische Kabel zu legen, sicherten sich Lloyd's auch diese Möglichkeit fast umgehend, jedoch mit der internen Abmachung, daß die Liverpooler und Glasgower Assekuranz-Verbände zusammen 35 % der entstehenden Kabelkosten zu tragen hatten. Kaum fünf Jahre später besaßen die Underwriters dann direkte Verbindungen Nord- und Südamerika, Indien, China, Australien und Afrika!

1856 gründeten Lloyd's in Gemeinschaft mit den Gesellschaften — das feindliche Verhältnis hatte sich bereits etwas entspannt, da eine Zusammenarbeit der beiden Konkurrenten angesichts der stürmischen Entwicklung von Technik und Wirtschaft doch nicht zu umgehen war — zur besseren Wahrung der Underwriting-Interessen in Strandungs- und ähnlichen Havariefällen die „*Salvage Association*“, die ihrerseits enge Fühlung mit dem Netz der Lloyd's Agenturen nahm. Je komplizierter die Aufgaben des Versicherungswesens wurden, je mehr Probleme auftauchten, desto schneller schälten sich die technischen Hilfsmittel der modernen Versicherung heraus, desto mehr Spezial-Organisationen entstanden bei und um Lloyd's. Eine Unmenge wichtiger *Standardklauseln* wurde aufgestellt, um der zunehmenden Heterogenität der zu deckenden Risiken Herr zu werden. Ungefähr ein Jahrzehnt nach der „*Salvage Association*“ bildete sich eine Gesellschaft von professionellen Schadens-Sachbearbeitern — die „*Average Adjusters Association*“ —, die auf den Lloyd'schen Usancen aufbaute und einen Teil derselben kodifizierte. 1864 *fiel schließlich das See-Rückversicherungsverbot*, nachdem es

⁵⁴⁾ Vgl. *History*, S. 350.

⁵⁵⁾ Der indische und ostasiatische Nachrichtendienst ging damals via Alexandria.

während der vergangenen 120 Jahre eine der Hauptursachen für die verhältnismäßig langsame und kaum von der Lloyd'schen sich abhebende Entwicklung der Seeversicherungsgesellschaften gewesen sein dürfte. Die Folgezeit lehrt allerdings, daß die englischen Gesellschaften die Rückversicherung als Kampfmittel gegen das Lloyd'sche Mitversicherungssystem erst viel später völl gebrauchen, nämlich als Lloyd's mit großem Erfolg den Versuch unternahmen, in die eigentliche Domäne der Gesellschaften, d. h. in das *Non-Marine*-Geschäft einzudringen.

Am Schluß der hier geschilderten Konjunktur steht der *amerikanische Bürgerkrieg*. Er verlängerte noch einmal die Aufwärtsbewegung, da viele Amerikaner und fremde Staaten den Londoner Versicherungsmarkt während der politischen Auseinandersetzungen bevorzugten. Nicht zuletzt aus diesem Grunde war es z. B. der *Indemnity* möglich, in den Jahren 1859 bis 1866 durchweg eine Dividende von 25 % auszuschütten. Der Erlaß der *Gambling Policies Act von 1867* ist dann zugleich ein Ausdruck für die Blüte wie für den beginnenden Abfall des Versicherungsgeschäftes, sind doch die Uebergangsperioden von Hochkonjunkturen zu Depressionen oft durch die Beliebtheit wettenartiger Versicherungsabschlüsse gekennzeichnet, die zunächst den Charakter spekulativer Nebengeschäfte haben und dann bei Absinken des legitimen Risiken-Aliments Ersatz für die Umsatzeinschränkung bieten sollen. Als mit der Beendigung des Bürgerkrieges die Rückwanderung des amerikanischen Geschäftes nach den Vereinigten Staaten und auswärtigen Versicherungsplätzen wieder einsetzte, erreichte die Seeversicherungsdepression ihr akutes Stadium, das ungefähr bis 1886 andauerte. Sowohl die Dividenden der *Indemnity* als auch der *Alliance Marine* sanken rapide; letztere Gesellschaft sah sich 1875 sogar außerstande, überhaupt eine Ausschüttung vorzunehmen.

Bei Lloyd's dürften die Verhältnisse nicht günstiger gelegen haben als bei den Gesellschaften. Sie konnten sich wohl behaupten, wußten von Zeit zu Zeit sogar ihre Unentbehrlichkeit unter Beweis zu stellen, aber *man kann die Periode seit der Durchbrechung des Quasi-Monopols (1824) nur als einen ununterbrochenen Existenzkampf ansehen*. Augenscheinlich fanden die Gesellschaften noch in dem ersten Jahrzehnt nach 1824 Mittel und Wege, trotz des bei Lloyd's herrschenden Verbots des „*underwriting in partnerships*“ Zutritt zu den Geschäftsräumen der Underwriters zu erhalten und dort — in der

Höhle des Löwen — Abschlüsse zu tätigen. 1834 sahen sich Lloyd's jedenfalls gezwungen, ihre Statuten durch folgende Bestimmungen gegen die innere Zersetzung ihres Systems zu ergänzen:

„and no subscriber shall underwrite risks for the account, benefit or advantage, either direct or indirect, of any public company“!

1835, ein Jahr nach dem obigen Beschluß, mußten Lloyd's feststellen, daß sich von den in den letzten fünf Jahren hinzugekommenen 317 Mitgliedern nur ganze 45 als „Underwriters“ bezeichneten, nachdem Benett 1810 vor dem parlamentarischen Untersuchungsausschuß die Zahl der Underwriters noch auf zwei Drittel der Subskribenten hatte schätzen können. Der Ausdruck „Underwriters“ dürfte allerdings im Jahre 1835 in erster Linie die hauptberuflichen Versicherer-Kandidaten umfaßt und nicht bedeutet haben, daß tatsächlich nur 45 neue Mitglieder das Underwriting aufnahmen.

Die Gesamtzahl der Subskribenten blieb zwar zwischen 1830 — als sie noch zwei Drittel des Standes von 1818, d. h. 1264 betrug — und 1837 fast konstant und bewegte sich im Dezember des letztgenannten Jahres um 1211 herum. Aber mit der Zerstörung der Royal Exchange im Januar 1838 setzte eine weitere beträchtliche Abwanderung ein, welche die Subskribentenzahl bis 1843 auf 945 herunterbrachte.

Die finanzielle Lage des Lloyd'schen Vereinsvermögens kann nicht sehr rosig gewesen sein. Man bedenke nur die Einbußen durch die mißlichen Verhältnisse bei und die Aufwendungen für die Modernisierung von Lloyd's List, das Absinken der Mitgliederbeiträge, die Verluste aus dem Brand von 1838⁵⁶⁾, die Kosten der Ersatzräumlichkeiten und Einrichtung sowie die Wiederherstellung der Royal Exchange-Anlagen, die von Lloyd's allein über 15000 Pfund Sterling erforderte. 1840 verloren Lloyd's schließlich auch ihre überlieferten postalischen Privilegien. In diesen Umständen haben wir daher den Schlüssel zu dem beginnenden Wandel in den Beziehungen zwischen Lloyd's und

⁵⁶⁾ Beim Brand der Royal Exchange von 1838 wurden u. a. die wertvollen Archive der Lloyd's fast vollständig zerstört, darunter die historische Trust Deed von 1811, das einzige formale Bindeglied der Vereinigung. Man konnte indessen eine Kopie retten und fertigte auf dieser Grundlage eine neue Trust Deed aus. Eine Abschrift befindet sich in der History, auf S. 456/8.

den Seeversicherungsgesellschaften zu sehen, als dessen Frucht wir bereits die Gründung der *Salvage Association* kennengelernt haben; denn: der Not gehorchend beschlossen Lloyd's schon am 3. März 1840 „to furnish information similar to that which is . . . received by the two Chartered Companies (aus dem Jahre 1720) to other public Companies“ gegen ein jährliches Entgelt von 200 Pfund Sterling.

Diese Entscheidung, deren Vorteile (Benutzung des Lloyd'schen Nachrichtenapparates und bald darauf auch des Vertrauensmänner-Systems) sich fast umgehend die *Alliance Marine* und die *Indemnity* zunutze machten, ebnete zwangsläufig einer weiteren Differenzierung der Vereinsmitglieder den Weg. Bereits im Jahre 1843 begannen Lloyd's, ihre Mitglieder offiziell in ordentliche „Members“ und in „Annual Subscribers“ zu scheiden. Als Kriterium galt letzten Endes die Ausübung des Underwriting, denn jeder Subskribent „underwriting in his own name, or empowering another to underwrite for him“ mußte künftig die Pflichten eines „Member“ übernehmen, d. h. neben dem Jahresbeitrag von 4 Guineas den seit 1810 üblichen Einmaleinschuß von 25 Pfund leisten, während den „Merchants, Shipowners, Bankers, Traders and Insurance Agents“ merkwürdigerweise die Wahl blieb, ob sie „Member“ oder „Annual Subscriber“ sein wollten. Letztere sollten fortan — für die bisherigen Subskribenten bestehen die alten Rechte bis zu ihrem Ausscheiden unverändert fort — nicht mehr berechtigt sein, in den Generalversammlungen mitzustimmen oder zum Mitglied eines Vereinsausschusses gewählt zu werden, brauchten dafür aber auch die bekannten 25 Pfund nicht zu zahlen.

Eine völlige Trennung in Versicherer und anderweitige Interessengruppen fand also 1843 nach außen hin noch nicht statt; daß dies aber dem Verein als Ziel vorschwebte, zeigt die unmittelbar darauf folgende Einrichtung des sogenannten „Merchants' Room“, der allen Geschäftsleuten der City und fremden Besuchern als „Subscriber to the Merchants' Room“ gegen einen um die Hälfte reduzierten Jahresbeitrag (2 Guineas) zur Verfügung stehen sollte und neben den jeweilig modernsten Einrichtungen auf dem Gebiet der Nachrichtenübermittlung sogar einen Aufsichtsbeamten mit fremdsprachlichen Kenntnissen erhielt. Solche Maßnahmen konnten neben der Heranziehung der einflußreichsten Versicherungsnehmerkreise nur der Absicht dienen, alle Nicht-Versicherer aus der Vereinsführung auszuschalten, und dieser Absicht entspricht auch die Tatsache, daß die zwischen-

zeitlich eingetretene Steigerung der Vereinsunkosten 1846 allein von den „*Members*“⁵⁷⁾ in Form einer Erhöhung ihres Jahresbeitrages auf 10 *Guineas* übernommen wurde.

Die Rückkehr der Lloyd's in die Royal Exchange im Jahre 1844 stand unter einem guten Stern. Die Zahl der *Members* und *Annual Subscribers* erhöhte sich binnen drei Jahren wieder um über 300 auf 1250; die nachfolgende Zeit war erfüllt von dauernden Bemühungen des *Committee*, zusätzlichen Raum zu schaffen, und aus diesem Grunde mußte 1854 sogar der an sich bewährte *Merchants' Room* in Wegfall kommen und ein bereits seit dem 18. Jahrhundert bestehender *Captains' Room* in ein Nebengebäude verlegt werden. 1857 waren Lloyd's imstande, die Beiträge der *Annual Subscribers* ohne Mitgliederverlust auf 5 *Guineas* und die Leistungen der Seeversicherungsgesellschaften, die schon wiederholt zu außergewöhnlichen Zuschüssen veranlaßt worden waren, von 200 auf 400 Pfund Sterling zu erhöhen, dagegen die Belastung der *Underwriters* um 20 % zu senken. Es stellte sich jedoch bald heraus, daß die Vereinsfinanzen einer noch größeren Verstärkung bedurften, und 1859 führte dann der Entschluß, eine möglichst gerechte Verteilung der Mehr-Erfordernisse vorzunehmen, zu der im wesentlichen bis heute erhaltenen Einteilung der Vereinsmitglieder in

- a) *Underwriting Members*,
- b) *Non-Underwriting Members*,
- c) *Annual Subscribers*.

Die Dreiteilung der Mitglieder von 1859 läßt keinen Zweifel mehr über den absoluten Führungsanspruch der *Underwriting-Interessenten*, die ganz beträchtlich erhöhte Beiträge leisten wollten und seitdem zu leisten haben, während die Beiträge der unter b und c genannten Gruppen nur eine unwesentliche Vermehrung erfuhren, zum Teil sogar unverändert blieben. Nachdem nunmehr auch die *Non-Underwriting Members* aus der Kategorie der ordentlichen Vereinsmitglieder abgesondert waren, mußten die Versicherer ohne weiteres in den Besitz der uneingeschränkten Vereinsführung gelangen, sowie die vor 1843 aufgenommenen Subskribenten, die ja noch die Rechte eines ordentlichen Mitgliedes hatten, ausgeschieden waren.

⁵⁷⁾ *History* spricht sogar von „*Underwriters*“ und nicht von „*Members*“ schlechthin, unter denen sich dann auch „*Merchants etc.*“ befunden haben würden. Vgl. a. a. O., S. 357.

Die erste hierunter abgebildete Tabelle zeigt⁵⁸⁾ noch einmal zusammenfassend die Entwicklung der Lloyd's-Vereinigung vor 1847; die zweite Tabelle das weitere Wachstum bis 1870 oder im einzelnen:

Jahr	Annual Subscribers	Ungefähre Zahl der Gesamtmitglieder
1810	?	1400/1500
1813	1600	?
1815	1825	2100
1818	1850	?
1825	1504	?
1830	1264	?
1837	1211	?
1843	945	?
1846	1250	1700 ⁵⁹⁾

Jahr	Underwriting Members	Non- Underwriting Members	Annual Subscribers	Substitutes ⁶⁰⁾	Subscribers to Merchants Room	Insgesamt
1847	185	621	452	191	436	1 885
1853	257	421	769	292	492	2 231
1860	312	318	882	388		1 900
1870	401	216	728	456		1 801

1. eine *Steigerung der Underwriting Members* um fast 120 % während der Periode von 1847 bis 1870 bei gleichzeitiger *Abnahme der Non-Underwriting Members* um mehr als 66 %, so daß 1870 über zwei Drittel der ordentlichen Vereinsmitglieder das Underwriting ausüben, und zwar beruflich ausüben, wie man aus den Umständen schließen muß. Die verhältnismäßig größte Steigerung entfällt überdies auf das Jahrzehnt 1860/1870, dessen letzte Hälfte bekanntlich durch den Beginn einer längeren Depression im Seeversicherungsgeschäft gekennzeichnet ist.
2. eine ganz *erhebliche Zunahme der „Annual Subscribers“*, also ein *Anhalten des Mitglieder-Differenzierungs- oder besser Ausscheidungs-Prozesses*. Wer nicht am Underwriting

⁵⁸⁾ Zusammenstellung der wesentlichsten Angaben aus der *History*. Vgl. dort insbesondere S. 338 und für die zweite Tabelle S. 361.

⁵⁹⁾ Einschließlich etwa 450 „Subscribers to the Merchants' Room“.

⁶⁰⁾ D. h. Gehilfen der Versicherer und Makler.

teilnehmen will, braucht nicht mehr die erhöhten Pflichten eines ordentlichen „*Member*“ in Kauf zu nehmen. Sowohl für Versicherungsmakler wie für Nachrichten-Interessenten genügt es, wenn sie der Vereinigung als gewöhnliche Subskribenten angehören. Insgesamt betrachtet, dürfte der Zuwachs an „*Annual Subscribers*“ vor allem einer Vermehrung der Lloyd's-Makler gleichzustellen sein und weniger einer Steigerung in der Zahl der Nachrichten-Interessenten, deren Mitgliedschaft ja von Jahr zu Jahr durch die fortschreitende *Vervollkommnung der öffentlichen Nachrichtenverkehrsmittel*⁶¹⁾ praktisch überflüssig wurde. Man wird deshalb auch in der Annahme nicht fehl gehen, daß sich aus der allgemeinen Informationsquelle, die Lloyd's früher darstellten, allmählich ein immer enger *spezialisierter Nachrichtenkreis* herauschälte. Die auffällige Verminderung der *Annual Subscribers* zwischen 1860 und 1870 bestätigt das Gesagte, wenn man nicht behaupten will, daß sie nur ein Ausdruck für die 1866 beginnende Seeversicherungskrise und das wahrscheinlich fast hundertprozentige *Ausscheiden der Versicherungsnehmer aus der Lloyd's-Vereinigung* war, die jetzt den Versicherungsmaklern die Vertretung ihrer Interessen mehr oder weniger vollständig überließ.

3. eine Vermehrung der „*Substitutes*“ oder Versicherer- und Makler-Angestellten, die mit der wirtschaftlichen und technischen Entwicklung des Versicherungswesens zusammenhängt und von sich aus die Folgerung unterstreicht, die nach allem Vorhergesagten nicht mehr zu umgehen ist: *daß die Einzelversicherung den ihr 1824 durch Rothschild zugefügten Schlag 1870 überwunden und den Gesellschaften in der Lloyd's-Vereinigung ein geschlossenes System von leistungsfähigen Mitversicherern entgegenzustellen hatte.* Wir werden auch im nächsten Abschnitt einige Ereignisse und Neuerungen darzustellen haben, die das eben gefällte Urteil rechtfertigen.

⁶¹⁾ 1838 führte England die sogenannte „*Penny Post*“ ein, 1851 wurde das erste Unterseekabel gelegt, 1857 war die Kabelverbindung mit USA fertig und der internationale „*Signal Code*“ eingeführt. Die Entwicklung nach 1870 wird gekennzeichnet durch die Erfindung des Telephons (1877), die Einführung des „*Sixpenny Telegram*“ und nicht zum wenigsten durch den ungeheuren Aufschwung der drahtlosen Funkentelegraphie nach der Sicherstellung der ersten Patente *Marconis*.

Es ist unmöglich, im Rahmen dieser Arbeit der gesamten korporativen Tätigkeit der Lloyd's gerecht zu werden, die nach ihrem Wiedereinzug in die *Royal Exchange* (1844) auf dem Gebiet der Seeverversicherung, des Handels, der Schifffahrt, des Nachrichtenverkehrs und im Zusammenhang mit der Gesetzgebung über die Sicherheit zur See⁶²⁾ einsetzte und besonders erfolgreich auf den Gebieten des Signal- und Hafenwesens, des Telegraphen-, Funk- und Lotsendienstes, im Bergungswesen, Kollisionsrecht, Havarie-grosse-Recht und Seefahrtrecht wurde. In dieser Zeit der großen Entwicklungsprobleme gelang es Lloyd's, sich — wie schon einmal zur Zeit der napoleonischen Wirren — zu einem wertvollen Mittler zwischen Allgemeinheit, Handel, Schifffahrt, Regierung und Versicherung zu machen und sich hierdurch über das Gros der Konkurrenten zu erheben. Auf dem Gebiet des Versicherungswesens sei noch die Schaffung eines *Captains' Register*, eines *Missing Vessel Book* und eines *Statistical Committee* (1867) erwähnt. Die Aufgabe des letzteren bestand in der Sammlung und Verwertung der Geschäftsergebnisse und sonstiger Daten für das Underwriting, wobei das ungeheure in den Ausgaben von *Lloyd's List* überlieferte und durch einen 1838 eingerichteten *Index to Lloyd's List* übersichtlich gestaltete Material eine besonders wichtige Rolle gespielt haben dürfte.

* *

Die Erfolge der korporativen Betätigung des Lloyd'schen Vereins sind in gewisser Beziehung bewunderungswürdig, denn man darf nicht vergessen, daß einmal die Zahl der ordentlichen Mitglieder oder auch sämtlicher Mitgliederkategorien zusammen doch nur einen kleinen Prozentsatz der City-Geschäftsleute umfaßt haben dürfte; und daß andererseits Lloyd's noch lange kein juristisch festgefügtes Gebilde waren, was schließlich Voraussetzung für die Erfüllung öffentlicher Aufgaben ist: alles ein deutliches Zeichen dafür, daß bei Lloyd's nicht der Buchstabe des — allerdings noch lückenhaften, aber durch umfangreiche

⁶²⁾ Lloyd's beschäftigten sich u. a. intensiv mit den Problemen der Sicherstellung ausreichender Schiffsbesatzungen und einwandfreier Schiffsbeladung; mit der Modernisierung des in der Schifffahrt gebräuchlichen Karten-Materials, der Verbesserung der Hafen- und Umschlagsverhältnisse, der Vermeidung von Kollisionen, der Schaffung eines Wegerechts zur See, der Minderung der Trunksucht in der Handelsmarine und dergleichen.

Usancen ergänzten — Vereinsparagraphenwerks, sondern der Wille markanter Persönlichkeiten bestimmend wirkte. Auf die Dauer konnte diese Arbeitsbasis jedoch nicht ausreichen.

Im Jahre 1870, zu einer Zeit, als Lloyd's sehr unter der Konkurrenz der Gesellschaften zu leiden hatten und es sich darum handelte, einen unerwünschten, das Ansehen der Vereinigung herabsetzenden Underwriter auszuschließen, machten sich die Mängel der bisherigen „Verfassung“ wieder einmal besonders unangenehm bemerkbar; es fehlte an einer für den erfolgreichen Abschluß des Differenzierungs- oder Fungibilisierungsprozesses unerläßlichen Vereinsvollmacht, nämlich an der juristischen Handhabe, unzuverlässige oder gar kriminelle Mitglieder aus dem Verein auszustoßen. Wohl hatte man schon 1851 in zwei Generalversammlungen beschlossen, daß alle *Members* oder *Annual Subscribers*, die Bankrott machten oder einen Vergleich mit ihren Gläubigern schlossen, aus der Mitgliederliste gestrichen werden sollten, und dies ist tatsächlich auch des öfteren verwirklicht worden. Aber dieser Beschluß stellt keinesfalls eine ausreichende Sicherung für den Ruf der Vereinigung dar. Hinzu kam, daß Lloyd's ein beträchtliches Provenue (25 000 Pfund Sterling und mehr) aus dem 1799 gestrandeten Schiff „*Lutine*“ zu erwarten hatten und nach einer einwandfreien Möglichkeit suchten, dasselbe für Rechnung der Gesamtheit der Underwriters zu akzeptieren, nachdem die Namen der damals — vor 70 Jahren — beteiligten Versicherer, die übrigens einen Totalverlust von ungefähr 1 Million Pfund Sterling hatten bezahlen müssen, längst der Vergessenheit anheimgefallen waren⁶³). Jedenfalls entschlossen sich die Underwriters 1870, die bestehenden Schwierigkeiten und Mängel durch Erwirkung eines parlamentarischen Sondergesetzes aus dem Wege zu räumen, und so wurde aus der *Trust Deed-Vereinigung von 1811* durch die erste *Lloyd's Act (1871)* die gesetzlich anerkannte *Corporation of Lloyd's*.

Das Inkorporationsgesetz beginnt mit einer umständlichen Schilderung des *Lutine*-Falles, die wir jedoch lediglich als einen Hinweis auf die traditionsreiche Vergangenheit der Lloyd's-Vereinigung zu werten brauchen, der eine neue Epoche einleiten soll. Die Geschichte hat die „*Lutine*“ viel mehr mit Lloyd's verbunden, als es vielleicht gerechtfertigt ist, und die Underwriters haben

⁶³) Ueber die interessante Geschichte der „*Lutine*“ vgl. *History*, S. 387/9; *Grey*, S. 71/73; *Lay*, S. 58/59; außerdem *Martin* an verschiedenen Stellen.

alles getan, um die Erinnerung an den Glanz vergangener Zeiten wachzuhalten: noch heute befindet sich inmitten der Lloyd'schen Börsenhalle ein prachtvolles „Rostrum“ mit der *Lutine*-Schiffsglocke, die nur zur Ankündigung wichtigster Ereignisse, insbesondere von Totalverlusten und dergleichen dient; und viele Ausstattungsstücke im Lloyd's Building bestehen aus den Ueberbleibseln des *Lutine*-Schiffskörpers.

Wichtiger ist, daß die *Lloyd's Act* von 1871 u. a. festlegt:

1. die *gesetzliche Anerkennung des Vereins als geschäftsfähige Corporation*;
2. die Ziele der Corporation, die wir weiter unten ausführlich besprechen werden und deshalb kurz wie nachstehend zusammenfassen:
 - a) Betrieb der *See-Versicherung* durch die ordentlichen Mitglieder der Corporation. *Das Versicherungsgeschäft geht also nicht auf den Verein als solchen über.*
 - b) Interessenschutz für die Mitglieder in der Schifffahrt, in den Waren- und in den Frachten-Märkten.
 - c) Sammlung und Verbreitung von Schifffahrts-Nachrichten. Durch ein nachfolgendes Lloyd's-Gesetz von 1888 wurde die Beschränkung des Nachrichtendienstes auf die Schifffahrt aufgehoben und durch eine so weitgehende Fassung ersetzt, daß Lloyd's unter dieser Rubrik schon vor Abschluß des 19. Jahrhunderts nach jeder Richtung hin frei waren.
3. die Konstitution der Corporation, ihre Führung durch ein *Committee of Lloyd's* (Nachfolger des *Committee managing the affairs of Lloyd's*) und die Haftung beider;
4. die „*Fundamental Rules*“ der Lloyd's-Vereinigung, d. h. im wesentlichen die Scheidung der Mitglieder in *Underwriting Members* und in *Non-Underwriting Members*, die Forderung persönlicher Mitgliedschaft und das Verbot des „*underwriting . . . in the name of a partnership or otherwise than in the name of one individual for each separate sum subscribed*“;
5. die *Ermächtigung, gerichtlich erzwingbare Vorschriften oder sogenannte „Bye-Laws“ für die Vereinsmitglieder zu erlassen*, wenn diese sich beziehen auf:
 - a) die Voraussetzungen für die Mitgliedschaft. Das *Ausschlußrecht* wird grundsätzlich zugestanden, aber nur wirksam, wenn vier Fünftel einer besonders einberufenen Generalversammlung der ordentlichen Mitglieder und nicht weniger als 100 einen diesbezüglichen Beschluß herbeiführen. Vor-

aussetzung hierfür ist das Vorliegen einer Verletzung der „*Fundamental Rules*“ oder eines „*act discreditable to him*“ (dem Auszuschließenden) *as underwriter*“, das durch ein umständliches Verfahren festzustellen ist. Durch ein Lloyd's-Gesetz aus dem Jahre 1911 wird das Ausschlußrecht derart erweitert, daß eine Fünf-Sechstel-Majorität des *Committee of Lloyd's*, von dem mindestens 10 Mitglieder anwesend sein müssen, eine *zeitweilige* Suspendierung verhängen kann, die aber zwei Jahre nicht überschreiten darf, einem genau präzisierten Einspruchsverfahren des Betroffenen (vgl. *Lloyd's Act (1911)*, Ch. 1 XII, 1 u. 2 GEO. 5, Sections 1—4) unterliegt, nach dessen Ablauf die getroffene Entscheidung in den Geschäftsräumen der Lloyd's anzuschlagen ist. Bereits 1871 legt der Gesetzgeber aber fest, daß die Mitgliedschaft eines Lloyd's *ipso facto* erlischt, wenn er eines Verbrechens oder Betrugs überführt ist, bankrott, insolvent oder entmündigt wird, ein Vergleichsverfahren mit seinen Gläubigern einleiten muß oder seine Beiträge oder durch *Bye-Law* auferlegte Gebühren nicht innerhalb bestimmter Fristen bezahlen kann. Diese Regelung bedeutet schon einen ganz erheblichen Fortschritt.

- b) Gebühren und Beiträge;
 - c) Art, Zeit, Ort, Prozedur usw. von Generalversammlungen und auf die Ausübung des Stimmrechtes;
 - d) die Bildung, Entlohnung, Tagung und Dauer von Ausschüssen der verschiedensten Art;
 - e) Raumfragen;
 - f) Beschaffung von Schiffahrtsnachrichten;
 - g) Ernennung bzw. Anstellung von Havarie-Agenten, Vertrauensmännern, *Finanztreuhändern*⁶⁴⁾ und Hilfskräften für die Corporation;
 - h) die *Beaufsichtigung des Versicherungsgeschäftes* (*conduct of insurance business*). Dies ist eine der wichtigsten Klauseln der *Lloyd's Act von 1871*, die allerdings später durch besondere Vorschriften des Gesetzgebers, insbesondere durch die *Assurance Companies' Act (1909)* viel von ihrer Bedeutung verloren hat, zumal sie von Lloyd's im wesentlichen nur für die finanziellen Belange des Underwriting in Anspruch genommen und nicht etwa für die Aufstellung verbindlicher Normen in der Risiko-Festlegung, Auswahl und Abschätzung benutzt wird;
 - i) die bessere Verwirklichung der Corporationsziele;
6. das Recht der Corporation, ihr Vermögen im Interesse der Mitglieder und für die Bergung von Wracks (*Lutine!*) einzusetzen;

⁶⁴⁾ Erst 1911 erhielt die Corporation die gesetzliche Ermächtigung, selbst als Treuhänder für die Underwriters und andere zu fungieren. Vgl. S. 184/185.

7. den Grundsatz der unbeschränkten, persönlichen Haftung der Members und die Nichthaftung der Mitglieder für die Verbindlichkeiten anderer Mitglieder.

Man darf nach dem Vorhergesagten wohl behaupten, daß die Inkorporation von 1871 im großen und ganzen eine juristische Untermauerung und Modernisierung des Vereins von 1811 und der Committee-Vollmachten darstellt, welche die bisherigen Satzungen, Usancen und Rechte der einzelnen Mitglieder in ihrem Kern unverändert läßt. Die Inkorporation bedeutet aber auch das Ende der Konzentrationsbewegung der Einzelversicherung nach außen hin und damit die feste, gesetzliche Verankerung einer scheinbar hoffnungslos veralteten Unternehmungsform. Daß diese zugleich einen monopolartigen Anstrich hat oder erhält, beweist die 1873 erlangte Berechtigung, jede Lloyd's-Police mit dem strafrechtlich geschützten Siegel der Corporation⁶⁵⁾ zu versehen und den Gebrauch solcher Formulare anderen als *Underwriting Members* zu verbieten, sowie die vielen Maßnahmen in finanzieller und sonstiger Hinsicht, die Lloyd's in den folgenden Jahren ergreifen⁶⁶⁾; das beweist ferner die 1871 noch ungeahnte Entwicklung des Lloyd's-Marktes zur größten Sachversicherungseinrichtung der Welt.

An die Stelle der äußeren Konzentration trat nach 1871 die *Konzentration nach innen*, d. h. es bildeten sich in verstärktem Maße — der Ursprung dieses Vorgehens ist wahrscheinlich früher anzusetzen — Gruppen oder *Syndikate* von *Underwriters*, die einem aus ihrer Mitte, gelegentlich besonderen Angestellten *separate* Akzeptationsvollmacht erteilten und hierdurch sowohl die Beweglichkeit als auch die Beteiligungsbereitschaft des Lloyd's-Marktes gewaltig erhöhten: das moderne Mitversicherungssystem der Lloyd's schälte sich immer mehr heraus und machte *düstere Prophezeiungen*, die bei Erlaß des Inkorporationsgesetzes für die

⁶⁵⁾ Ueber die verschiedenen Lloyd's Siegel, vgl. S. 144, ferner S. 182.

⁶⁶⁾ Vgl. weiter unten im Text. Bezeichnend ist übrigens auch die Tatsache, daß die *Corporation* 1883 den Herstellern der Lloyd's-Police verboten, ihr Siegel anderen als See- bzw. Transportversicherungsverträgen aufzudrucken. Man wollte damit klipp und klar zum Ausdruck bringen, daß Lloyd's als reine Transportversicherungseinrichtung anzusehen wäre, und daß der Name Lloyd's ausschließlich für damit verbundene Zwecke in Anspruch genommen werden dürfte: dies zu einer Zeit, als das *Non-Marine*-Geschäft sich steigender Beliebtheit bei den *Underwriters* erfreute und bereits einen nennenswerten Umfang anzunehmen im Begriff war.

Zukunft der Lloyd's-Versicherung laut geworden waren, zuschanden. Die Umwelt mußte vielmehr einen neuen, großartigen Akt des interessanten Schauspiels erleben, wie sich aus den Kreisen ursprünglich verhältnismäßig wahllos zusammenwirkender Kaufleute — die sich bei der Tragung eigener Risiken durch Bildung einer möglichst ausgleichsfähigen Gefahrengemeinschaft in der Art, aber nicht in der Form einer Gegenseitigkeitsveranstaltung behilflich sein mußten — eine gewerblich eingestellte Marktorganisation allerersten Ranges emanzipierte, deren Ruf und Tätigkeit bald in die entferntesten Winkel des Erdballes dringen sollte.

Der entscheidende Schritt hierzu hing eng mit der durch das Inkorporationsgesetz geschaffenen Beherrschung der Underwriters durch die Corporation zusammen und brachte die *Verlagerung des Schwergewichts vom Konzentrations- zum Fungibilisierungsproblem*, das ja letzten Endes schon den Anlaß zur Inkorporation gegeben hatte, zum Ausdruck: handelte es sich doch um die *Ergänzung der vielleicht sehr weitgehend vorhandenen Gleichwertigkeit der Mitglieder durch eine finanzielle*, d. h. um die *einheitliche Anpassung der unter Lloyd's Flagge segelnden Einzelversicherung an die Erfordernisse einer an große Gesellschaftskapitalien und an verbundene Haftung gewohnten Zeit*.

Die zu diesem Zweck notwendige *Schaffung eines möglichst hohen Sicherheits-Niveaus* hatte bereits 1843 mit der bekannten Einteilung der Mitglieder in verschiedene Kategorien ihren Anfang genommen. Noch vor der Freigabe der Rückversicherung für die Gesellschaftskonkurrenten kamen alsdann die künftig richtunggebenden *Bestrebungen* in Gang, von neu hinzutretenden „Members“ die Stellung von Depots und/oder Bürgschaften (*Guarantees*) für ihre bei Lloyd's übernommenen Verpflichtungen zu verlangen. 1857 bedingte man zunächst die Uebernahme einer verhältnismäßig unwesentlichen „*Guarantee*“ durch die 6 Paten, die jeder Kandidat zur Aufnahme als Underwriter benötigte. Diese historische Verbindung der ersten Bürgschaftserfordernisse mit den Paten ist übrigens besonders interessant, weil das *Guarantee-System* heute als einer der wesentlichsten Bestandteile der Lloyd'schen Finanzpolitik betrachtet werden muß und weit über den ursprünglich gedachten Rahmen hinausgewachsen ist⁶⁷⁾.

⁶⁷⁾ Vgl. S. 127 ff.

1865 folgte ein Beschluß des *Committee*, daß jede *Guarantee* zusammen mit dem Eigenkapital des betreffenden *Underwriter*-Kandidaten mindestens 10000 Pfund Sterling ausmachen mußte und zeitlich nicht begrenzt sein dürfte. In den nächsten Jahren gelangten außer Garantie-Scheinen für *Underwriting Members* auch solche für *Makler* zur Einführung: der erste Ansatz zu einer Entwicklung, die heute nur konzessionierten Maklern Zutritt zum Lloyd's Markt gewährt, während zu Beginn des 19. Jahrhunderts nach den Angaben des Enquête-Berichts von 1810 ein Drittel bis zur Hälfte aller Versicherungen noch direkt zwischen Versicherungsnehmern und *Underwriters* abgeschlossen wurde.

1865 erklärte sich endlich ein *Underwriting Member* bereit, 5000 Pfund Sterling auf ein *Treuhandkonto* einzuzahlen; 1866 wurde dies schon zur Bedingung für die Aufnahme von drei neuen Mitgliedern gemacht.

Bis 1870 bestanden *Guarantees* und *Depots* nebeneinander ohne diesbezügliche Bestimmungen in den Statuten. Mit der *Inkorporation* wurde das Versäumte nachgeholt und durch *Bye-Law* ein *Minimal-Depot* von 3000 Pfund Sterling für alle neu hinzukommenden Mitglieder festgesetzt, das 1887 auf den gegenwärtigen (*Nominal*-)Stand von 5000 Pfund — beides recht erhebliche Beträge, die interessante Rückschlüsse auf den Umfang der Lloyd'schen Prämienumsätze und Verbindlichkeiten zulassen — erhöht. Die alten Mitglieder der Vereinigung blieben allerdings noch außerhalb der Regelung von 1871, und es bedurfte 16 Jahre, ehe sie sich freiwillig anschlossen, wohl weil sie einsahen, daß eine Differenzierung in finanzieller Hinsicht auf die Dauer zu unerwünschten Nachteilen führen konnte, hatten doch die neuen Mitglieder bis 1873 bereits 420000 Pfund Sterling, bis 1887 2144355 Pfund Sterling an Kautionen deponiert, wozu für das letztgenannte Jahr noch 1129500 Pfund Sterling an *Guarantees* in Betracht gezogen werden mußten.

Von 1887, dem Jahre der Vereinheitlichung der Lloyd'schen Sicherheitsvorschriften, ab datiert nun ein ungeheurer Anstieg der *Deposits* und *Guarantees*: die Zahlen für 1934 sind für die *Deposits* 16406615 Pfund Sterling, für die *Guarantees* über 12,2 Millionen Pfund Sterling.

Für diese Entwicklung war es von ausschlaggebender Bedeutung, daß Lloyd's ihre Tätigkeit von der Schiffs- und Transportversicherung auf die sogenannten *Non-Marine-Risiken* aus-

dehnten, also auf solche Interessen, die nicht mit einem Transport oder den Gefahren der Schifffahrt verbunden sind und ihren Namen rein historisch als Gegensatz zu dem bisher ausschließlich betriebenen See- oder *Marine*-Versicherungsgeschäft erhielten. Das Gebiet der *Non-Marine*-Sparten war ganz allgemein die Domäne der Gesellschaften und hatte bereits gewaltige Kapital- und Vertreter-Organisationen hervorgebracht. Die Konkurrenz mit den Gesellschaften, die aus der *Aufnahme des Non-Marine-Underwriting* durch Lloyd's entstand, mußte daher wohl oder übel Niveau hebenden Einfluß auf die Finanz- und Sicherheitspolitik der Underwriters haben. Natürlich wurde dieser zunächst nur allmählich wirksam; je mehr aber die *Non-Marine*-Interessen der Lloyd's anwuchsen, desto schneller prägten sie sich in den Maßnahmen der Corporationsführung aus, desto umfangreicher wurde ihre Auswirkung auf das Mitversicherungs-System der Underwriters. Mit dem Jahre 1908, als Lloyd's ein peinlich-genaues *Revisions- oder Audit-Verfahren* einführten, das ein Jahr darauf von der *Assurance Companies' Act (1909)* übernommen wurde, darf man das Lloyd'sche Fungibilisierungsproblem als grundsätzlich gelöst betrachten⁶⁸). Die Einzelheiten desselben und die zwischenzeitlichen Neuerungen werden uns in einem besonderen Abschnitt zu beschäftigen haben.

Es bleiben noch die Gründe zu finden, die Lloyd's zur Aufnahme des für ihre Entwicklung so bedeutsamen *Non-Marine-Underwriting* veranlaßten, nachdem sie fast zwei Jahrhunderte die Beschränkung auf die Seeversicherung vorgezogen hatten, obwohl sie sehen mußten, daß immer mehr Gesellschaften gegründet wurden, die sich fast ausschließlich den *Non-Marine*-Sparten, insbesondere der Feuerversicherung zuwandten und sehr beträchtliche Gewinne erzielten. Den ersten Hinweis gibt die *Feststellung, daß die spartenmäßige Erweiterung der Underwriter-Tätigkeit zeitlich mit dem Kulminationspunkt einer fast zwanzigjährigen Depressionsperiode zusammenfiel*; ein zweiter Hinweis ist in der Tatsache zu erblicken, daß die Zahl der Seeversicherungsgesellschaften bald eine solche Höhe erreicht haben würde, daß selbst ein erheblich vermehrtes Handelsvolumen Lloyd's kaum vor dem Verlust ihrer führenden Position gerettet hätte⁶⁹). Die

⁶⁸) Ueber die Krönung der Lloyd'schen Fungibilisierungsbestrebungen durch die *Lloyd's Act* von 1911, die der Corporation die Möglichkeit gibt, als Garant für die Underwriters aufzutreten oder einzuspringen, vgl. S. 85 ff.

⁶⁹) Vgl. hierzu die auf S. 59 wiedergegebenen Kurven.

Underwriters standen also vor einer Schicksalsfrage. *Rückwirkend betrachtet, ist es nur allzu wahrscheinlich, daß es heute keine Lloyd's-Vereinigung von der Bedeutung gäbe, die ihr damals im See-Versicherungsgeschäft zukam, und erst recht keine von der gegenwärtigen Stellung der Lloyd's im internationalen Versicherungswesen überhaupt, wenn Lloyd's nicht ihre Basis durch Aufnahme der Non-Marine-Sparten verbreitert hätten.* So kam alles auf die Geschicklichkeit der Makler bei der *Heranziehung des neuen Geschäftes* und auf die *Beteiligungsbereitschaft* der Underwriters an. Das mag für Lloyd's als Gesamtheit nicht besonders schwierig gewesen sein; der einzelne Makler hingegen befand sich mehr oder weniger unbekannten Geschäftsarten gegenüber, die sich von den bisher betriebenen nicht nur durch ihre Mannigfaltigkeit, sondern auch durch die grundlegende Tatsache abhoben, daß sie eine viel weitgehendere Bedarfsweckung verlangten als es in der Seeversicherung üblich war. Hier ist der Versicherungsnehmer regelmäßig ein Kaufmann, der sich von selbst an den Makler zu wenden pflegt. Jetzt sieht sich dieser immer mehr genötigt, *seinerseits an den Kunden heranzutreten*, ja, womöglich eine größere, gegenüber den Gesellschaften konkurrenzfähige Einfang-Organisation aufzubauen.

Für den einzelnen Underwriter kann die Lage nicht viel günstiger gewesen sein. Er hatte schließlich das Risiko zu tragen, das der Makler akquirierte; und wenn er sich zur Uebernahme entschloß, war er immer noch auf die Beteiligungsbereitschaft seiner Mit-Underwriters angewiesen, denn selbstverständlich waren die Einzelversicherer auch bei Non-Marine-Risiken auf das Prinzip der Risikoteilung untereinander angewiesen. Im Seeversicherungsgeschäft dürften Akzeptions- und Beteiligungsschwierigkeiten in jahrzehntelanger Gewöhnung längst beseitigt gewesen sein; für die Ausdehnung der im alten Lloyd's-Markt vorhandenen, grundsätzlichen Mitversicherungsbereitschaft auf neuartige, ihnen versicherungstechnisch unbekannte Risiken mußten die Underwriters aber erst ihre Feuerprobe bestehen, Feuerprobe im buchstäblichen Sinne des Wortes, denn um Feuerversicherungen handelte es sich hauptsächlich bei den ersten Non-Marine-Geschäften der Lloyd's.

Man darf sich in Anbetracht der auf anderen Gebieten von den Underwriters bewiesenen reaktionären Zähigkeit und der Bedeutung der neuen Sparten für das Lloyd'sche Mitversicherungssystem nicht mit der bereits konstatierten Depression des See-

versicherungsmarktes und mit der Offensichtlichkeit des zu erwartenden Prestige- und Geschäftsverlustes auf dem Gebiet der Seeversicherung zufriedengeben, wenn man eine Erklärung für die große Umstellung des Lloyd's-Marktes um die Wende des 19. Jahrhunderts sucht. Man muß auch die technischen Möglichkeiten hierfür untersuchen und deshalb ist es nötig, bis auf die Wurzeln der im Angelsachsentum schlummernden Eigenschaften zurückzugehen, vor allen Dingen auf jene merkwürdige Vereinigung von starrem Typus und Herdeninstinkt mit vollendeter Freiheit und Führerschaft des Einzelnen, auf der die Kraft Englands im allgemeinen und von Lloyd's in besonderem Maße beruht. Auch die Underwriters waren und sind in erster Linie solche Typusmenschen. Grundlage ihres Typus ist die konservative Einstellung in allen *generellen* Fragen⁷⁰⁾; seine Grenzen und die in ihm mögliche Freiheit liegen im Begriff des „*Gentleman*“. Zusammen mit der großen Tradition der Lloyd's wirkt er als ethisches Postulat, schwebt gleichsam als wachsamer Geist über den Geschäften des Room, mit der ganzen großen Gewalt, die dieser Generalnenner des englischen Wesens sich bis herunter zum einfachen Arbeiter erobert hat. Von Zeit zu Zeit bedarf er einer gewissen Anpassung an die Wandlungen der Zeit, wie er sie sich schon des öfteren hat gefallen lassen müssen. Ursprünglich ein ritterliches Ideal, entwickelte er sich unter plutokratischem Einfluß zu einem allgemein menschlichen Ideal, das diesmal auch den Geschäftsmann mit einbegriff, damit große Konzessionen machte und die geschäftliche Arbeit nur als notwendiges Uebel ansah. Der immanente Zwang zum Fortschritt aber wurde fast durchweg nicht eingesehen oder geleugnet. Jedesmal, wenn dieser stockkonservative Geist der „Dichards“⁷¹⁾ von den allgemeinen Fragen auch auf die geschäftlichen Besonderheiten des Risiko-Geschäftes übertragen werden sollte, sind Lloyd's in Gefahr ge-

⁷⁰⁾ „Man“ unterscheidet sich möglichst in keiner Weise von seinen Mitmenschen, nicht einmal in der während der Geschäftszeit zu tragenden Kleidung. Es mag nebensächlich klingen, ist aber doch bezeichnend, daß noch im Juli 1931 ein Underwriter buchstäblich auf die Straße gejagt worden ist, weil er es wagte, den „Room“ in „*Plusfours*“ zu betreten. Dieses Verhalten liegt im übrigen auf der gleichen Linie wie das noch heute bestehende Verbot, daß kein weibliches Wesen das Lloyd'sche Heiligtum betreten darf. Jeder Versuch würde von den Wächtern am Eingang, die wie vor 200 Jahren in scharlachrote Roben gekleidet sind, höflich, aber entschieden unterdrückt werden.

⁷¹⁾ D. h. der Ultra-Konservativen.

wesen. Die Rettung oder den Ausweg haben sie stets einer großen Führer-Persönlichkeit verdankt, weil sie wie alle Angelsachsen ungern einem Programm, weit lieber einem Führer, dem „*Leader*“ folgen und diesem mit der ganzen Starrheit des Herdeninstinktes. Darum hat auch bisher kein *Chairman of Lloyd's* jemals umstürzende Reformen auf sein *amtliches* Programm gesetzt und von der Höhe seiner Stellung aus zu verwirklichen gesucht. Zumeist sind es hochverdiente, liberal eingestellte Underwriters oder Makler gewesen, deren Einfluß ohne Amt groß genug war, um eine freiwillige Gefolgschaft der übrigen Corporationsmitglieder sicherzustellen. Wurden solche Führerpersönlichkeiten später für das Amt der offiziellen Führung erwählt, so stellten sie sich regelmäßig auf die Wahrung der Tradition um und überließen anderen die Rolle des vorwärtstrebenden Reform- oder Oppositionsführers.

*Für die Umstellung und Erweiterung des Lloyd's-Marktes auf die Non-Marine-Sparten und für die Herausbildung des modernen Lloyd's-Systems war es ebenfalls entscheidend, daß sich unter den Underwriters zwei Männer fanden, welche die ungeheure Zukunftsbedeutung der Non-Marine-Betätigung erkannten und diese mit größter Zähigkeit durchsetzten, zunächst in verhältnismäßig kleinem Kreise, sodann unterstützt von Nachahmern und vor allem durch Bildung größer und größer werdender Syndikate unter ihrer Geschäftsführung. Es ist dann die Großtat des alten Seeversicherungs-Systems gewesen, daß sich seine schnelle, bewegliche und etwas spekulative Beteiligungsbereitschaft auf die Non-Marine-Zweige übertrug und dort trotz der gewaltig zunehmenden Differenzierung der einzelnen Sparten noch verstärkte. Das neue Moment der Vielseitigkeit konnte natürlich seinerseits nicht ohne Folgen für die gesamte Organisation bleiben, in gutem wie in schlechtem Sinne und wer die enormen Unterschiede in der Natur der Marine- und Non-Marine-Risikogattungen kennt, wird es auch verstehen, daß die Gefolgschaftsleistung an die beiden Führer der Lloyd'schen Non-Marine-Versicherung von einem teilweise sehr starken Widerstand seitens sonst maßgeblicher Underwriters, ja selbst von seiten des *Committee of Lloyd's* begleitet wurde. Nachdem das *Committee* 1883 den Druckern der Lloyd's-Policen verboten hatte, Non-Marine-Verträge mit dem Siegel der Corporation zu versehen, glaubte es selbst 1892, als der Lloyd'sche Non-Marine-Bestand schon einen beachtenswerten Umfang erlangt hatte, öffentlich warnen zu*

müssen, wie seine Ankündigung in der „Times“ vom 23. März 1892 zeigt:

„In view of the *increasing* number of policies effected at Lloyd's covering risks *not* connected with marine insurance, the Committee of Lloyd's desire to call attention to the fact that the deposits and guarantees lodged with them by underwriting members as security for their individual liabilities contracted at Lloyd's are applicable *only* to settlement of Claims arising upon policies which relate to the following subject matters of insurance, viz.: — folgt Aufzählung der verschiedenen Risikogruppen in Verbindung mit einem Transport.

An dem steigenden Erfolg der Non-Marine-Bewegung wurde hierdurch nichts geändert; im Gegenteil: das *Committee* schuf mit seiner Bekanntmachung in der „Times“ selbst die Situation, aus der notwendigerweise eine Wandlung seiner Einstellung und der sachlichen Voraussetzungen dieser Einstellung erwachsen mußte und erwuchs. Die resultierenden Reformen der Sicherheitsvorschriften für oder zugunsten des Non-Marine-Geschäftes haben alsdann ihr Teil dazu beigetragen, daß die Non-Marine-Underwriters innerhalb von drei Jahrzehnten die Führung der Corporation an sich reißen konnten.

Neben der Bedeutung der Führer-Persönlichkeit im Lloyd's-System darf jedoch niemals außer Acht gelassen werden, daß der Lloyd'sche Non-Marine-Markt auf den Errungenschaften der Seeversicherer aufbaute. Er hat in der Tat nur die notwendigsten Konzessionen an die sachlich verschiedene Materie gemacht, zum Teil, weil es nahelag, zum Teil, um die Gefolgschaft möglichst vieler zu sichern. Aus diesem Anpassungsprozeß entstanden naturgemäß bald *Wechselwirkungen zwischen Non-Marine- und See-Versicherung* neben einer ganzen Reihe von wichtigen Problemen. Aber er bildet den Schlüssel für das Verständnis der Lloyd's-Versicherung von heute und zeigt durch seine geschichtlichen Voraussetzungen die unendlichen Schwierigkeiten, die einem eventuellen Nachahmungsversuch⁷²⁾ entgegenstehen würden, wenn sie ihn nicht ganz scheitern ließen.

Man darf nicht vergessen, daß der Aufbau des Lloyd'schen Systems Hand in Hand mit einer fast *ununterbrochen steigenden*

⁷²⁾ Warburg und Ballin sollen sich im Jahre 1917 gemeinsam mit drei deutschen Assekuradeuren ernstlich mit diesem Plan beschäftigt haben.

Nachfrage nach Versicherungsschutz erfolgte. Von 1688 bis 1900 war die Bevölkerung Großbritanniens von 5 auf 37 Millionen gestiegen und hatte zur gleichen Zeit einen großen Teil des Erdballes mit englisch denkenden und an englische Verhältnisse gewöhnten Menschen durchdrungen, die ein festes Band mit dem Mutterland darstellten, sei es kulturell oder wirtschaftlich. Von 1850 bis 1900 hatte sich der englische Export verzehnfacht, der Schiffsbau enormen Aufschwung genommen; die englische Handelsflotte machte 1900 gegen 40 % der gesamten Welthandelsflotte aus und brachte allein aus dem Ueberseegegeschäfte gegen £ 90 000 000 Frachten ein. All dies mußte im Versicherungsmarkt Widerhall finden. Mit dem Eintritt der Lloyd's in das Non-Marine-Geschäft fiel zeitlich die *Ueberwindung der industriellen Krise* der achtziger Jahre zusammen: Lloyd's nahmen sofort am beginnenden Aufschwung teil. Englands steigender Wohlstand — das Nationaleinkommen wuchs von 1688 bis 1900 von 43 auf 1950 Millionen Pfund Sterling — machte es zum Gläubiger und Bankier der gesamten Welt. London wurde das „Clearing house“ des internationalen Zahlungsverkehrs. Wie alle größeren Finanztransaktionen der City ihre „Commission“ einbrachten, so auch Lloyd's und den Versicherungsgesellschaften neue Verbindungen, wenn vielleicht auch in kleinerem Umfange. Dafür pflegte die einmal eingefangene Versicherungsnachfrage im allgemeinen eine größere Kontinuität aufzuweisen als es auf dem Geld- und Kapitalmarkt möglich ist: in bestimmte Kanäle gelenkt, kamen Versicherungsverträge mit ziemlicher Sicherheit bei Ablauf zur Erneuerung. *Das alles zeigt, wie das englische Versicherungswesen auf einer ungewöhnlich breiten Basis ruht, die schließlich einen Massenumsatz auch ohne besonderen Ausbau der Werbung ermöglicht: das Lloyd'sche System ist noch heute durch völliges Fehlen von abschlußbevollmächtigten Außenorganisationen gekennzeichnet.* Darüber wird noch an anderer Stelle zu sprechen sein.

In geschichtlicher Hinsicht sind wir dagegen am Ende unserer Darlegungen, die das Erbe und die Entwicklungslinien der Underwriters aufzeigen sollten, und haben uns nun der gegenwärtigen Verfassung und den Aufgaben der *Corporation of Lloyd's* zuzuwenden, die ja seit 1871 die Grundlage des Lloyd'schen „system of individual of underwriting“ bildet.

B. Die „Corporation of Lloyd's“ in ihrer gegenwärtigen Verfassung.

I. Die Konstitution der „Corporation“.

1. Die gesetzlichen ⁷³⁾ Aufgaben.

Die „Corporation of Lloyd's“ ist eine *genossenschaftsähnliche Vereinigung von Privatpersonen*, die, wie wir sahen, zu einer Zeit entstand, als modernere Betriebsformen die Existenz und Weiterentwicklung der Einzelversicherer bedrohten und nur ihre genossenschaftliche Sammlung und die Schaffung einer *Dach-Gesellschaft* mit den zentralen Eingriffsrechten eines Börsenvorstandes kaufmännische und technische Vervollkommenung versprach. Als geschlossener Verein weist die Corporation of Lloyd's eine gewisse Ähnlichkeit mit der Londoner Stock Exchange auf, nur mit dem Unterschied, daß sie nicht wie letztere dem Aktiengesellschaftsrecht, sondern den allgemeinen Sätzen des englischen Bürgerlichen Rechtes unterstellt ist ^{73*)} — soweit nicht die Gründungscharter besonderes bestimmt.

Gleich der Londoner Stock Exchange hat auch die „Corporation of Lloyd's“ als solche nur *mittelbare* Beziehung zu den in ihren Räumen betriebenen Geschäften, hier also zur Versicherung. In dieser wie in sonstigen konstitutionellen Beziehungen sind seit 1871 keine nennenswerten Aenderungen eingetreten, wohl aber in anderer Hinsicht, und zwar im wesentlichen durch die aus der Aufnahme des *Non-Marine-Underwriting* entstandene

⁷³⁾ Die folgende Zusammenfassung richtet sich nach der *Lloyd's Act von 1911*, wie im Text auch hervorgehoben wird. Infolgedessen bleiben eine Reihe der grundlegenden Bestimmungen aus der *Lloyd's Act von 1871* hier unberücksichtigt. Wer also ein vollständiges Bild gewinnen will, muß die Ausführungen gegen Schluß des geschichtlichen Teiles und ferner die nächsten Kapitel mit heranziehen.

^{73*)} Vgl. *Meth*, S. 25.

*Lloyd's Act von 1911*⁷⁴⁾). Wir gehen deshalb noch einmal auf die gesetzlichen Ziele und Aufgaben der *Corporation of Lloyd's* ein in Übereinstimmung mit der in der letztgenannten *Lloyd's Act* vorhandenen Fassung; sie bestehen in:

- a) „*The carrying on by members of the Society of the business of every description including guarantee business.*“ Die 1871 vorgesehene Beschränkung der *Lloyd's* Versicherer auf das *Marine*-Geschäft (See- und sonstige Transportrisiken) war nicht allein in der Praxis schon lange vor 1911 hinfällig geworden, sondern auch der Gesetzgeber hatte die Betätigung der *Underwriters* auf den verschiedenen Gebieten der *Non-Marine*-Versicherung bereits indirekt anerkannt, indem er der 1910 in Kraft getretenen *Assurance Companies' Act von 1909* einen Nachtrag angliederte, der speziell auf *Lloyd's* zugeschnittene Vorschriften über die finanzielle Handhabung des *Non-Marine*-Geschäftes durch Einzelversicherer enthielt. Die *Lloyd's Act von 1911* stellte zunächst also nur eine Anpassung der *Lloyd's*chen Sondergesetzgebung an die tatsächlichen Verhältnisse dar; darüber hinaus legte sie jedoch ein für allemal den Grundsatz der *Alles-Versicherung für Lloyd's* fest, d. h. die *Underwriters* durften fortan jegliche Art von Versicherungen akzeptieren, gleichgültig, ob See- oder Nicht-Seeversicherung, gleichgültig, ob üblich oder neuartig, gleichgültig auch, ob in die Form einer Direkt-, Rück- oder Garantieverversicherung gekleidet.
- b) „*The advancement and protection of the interests of members of the Society in connection with the business carried on by them as members of the Society and in respect of shipping and cargoes and freight and other insurable*

⁷⁴⁾ Zwischen 1871 und 1911 liegen noch zwei — in diesem Zusammenhang aber nebensächliche — *Lloyd's* Gesetze, nämlich die bereits erwähnte *Lloyd's Act von 1888*, welche die Beschränkung des *Lloyd's*chen Nachrichtendienstes auf die Schifffahrt beseitigte, und die *Lloyd's Signal Stations Act* aus dem gleichen Jahre, die der *Corporation* erhebliche Vollmachten für den Ausbau ihres Nachrichtensystems verschaffte, u. a. das Recht, die Enteignung gewisser Küstenländereien zugunsten von Signalstationen zu verlangen. Nach 1911 entstand nur ein weiteres *Lloyd's* Gesetz, nämlich die *Lloyd's Act von 1925*, die bestimmte Formalitäten aus der *Lloyd's Act von 1871* außer Kraft setzt, ergänzt oder erweitert und gleichzeitig festlegt, daß die *Corporation of Lloyd's* ihre *Bye-Laws* von sich aus für ungültig erklären oder ändern darf.

property or insurable interests or otherwise^{74*)}.“ Wie zurückhaltend die *Corporation* ihren Aufgabenkreis in der Wahrung der Mitglieder-Interessen — besonders hinsichtlich des *Underwriting* — auffaßt, zeigen die Tatsachen, daß sie sich aus den Versicherungsgeschäften der *Underwriters* völlig heraushält, daß sie niemals Vertreter von sich aus zu Versicherungskongressen entsendet und daß es eigentlich nur eine ständige Vertretung der *Underwriters* durch die *Corporation* gibt: nämlich die in der Lloyd'schen Registergesellschaft⁷⁵⁾. Im übrigen stellt *Section 11* der *Lloyd's Act von 1911* ausdrücklich einige der Hauptaufgaben der *Corporation* unter der hier in Frage stehenden Rubrik wie folgt klar:

„*The investigation of frauds, felonies or misdemeanours or circumstances having the appearance of such practised or attempted or intended to be practised with respect to property or interests in which any member of the Society is concerned or interested or with respect to insurances (including guarantees) effected or purporting to be effected with any member of the Society or with respect to the business of insurance including guarantee business carried on by any member of the Society as such;*

The taking or facilitating of proceedings for the punishment of persons guilty of or concerned in such frauds, felonies or misdemeanours^{75*)};

The taking charge of the interests of members of the

^{74*)} Der gesperrte Text gibt die durch die *Non-Marine-Versicherung* bedingten Zusätze gegenüber 1871 wieder.

⁷⁵⁾ Die Vertretung der Lloyd's in dem *Joint Hull Committee* und dem *Technical & Claims Committee* des *Institute of London Underwriters* (d. h. der Londoner Seeversicherer-Vereinigung) erfolgt durch Delegierte besonderer Fachvereinigungen der *Underwriters* (vgl. S. 102). — Die zurückhaltende Einstellung der *Corporation* geht aus den Aussagen der von ihr entsandten Vertreter vor dem *Departmental Committee on the Assurance Companies' Act, 1909*, hervor, durch die sich wie ein roter Faden die Worte des einen (*S. W. Burghes*) ziehen: „*I can only speak for myself; I cannot speak for the members.*“ Vgl. *Post Magazine*, 19. September 1925, S. 1746.

^{75*)} Hierunter fällt die Berechtigung, die Rolle eines öffentlichen Anklägers zu übernehmen. In England hatte sich durch Kautionsforderung, Anwaltszwang und aus anderen Gründen das persönliche Risiko eines jeden, der sich — ob als Geschädigter oder aus allgemeinem Bürgersinn — zur Anklägerrolle hergab, bis zur Begünstigung des Verbrechertums gesteigert, das ungestraft walten konnte, wenn der Geschädigte aus finanziellen Gründen nicht instande war, das Risiko einer Klage auf sich zu nehmen. Allmählich wurde es dann die Aufgabe privater Vereinstätigkeit, sich solcher Fälle im Interesse der Allgemeinheit anzunehmen und durch Bereitstellung von Mitteln die Anklageerhebung und Durchführung von Prozessen zu ermöglichen. Lloyd's haben ähnliches seit Gründung der juristischen Ausschüsse zur Zeit napoleonischer Unruhen getan, ohne damals eine geeignete Grundlage in den Statuten zu besitzen.

Society and others consenting thereto in vessels and cargoes and freight and other insurable property of whatever description or otherwise in connection with any business carried on by them as members of the Society;

The doing of all things incidental or conducive to the fulfilment of the purposes in this section mentioned."

Man kann leicht erkennen, daß die obigen Vollmachten besonders große Bedeutung für die einheitliche Wahrung der Versicherer-Interessen in Schadenfällen haben, wie es auch die Praxis beweist.

c) *„The collection publication and diffusion of intelligence and information.“* Die Beschränkung des Lloyd'schen Nachrichtendienstes auf die Schifffahrt ist — wie schon früher erwähnt wurde — bereits 1888 aufgehoben worden. Allerdings überwiegen auch heute noch die auf die Schifffahrt Bezug habenden Informationen in der Lloyd'schen Nachrichten-Sammlungs- und Verteilungsorganisation, die im übrigen eine typisch korporative Angelegenheit der Lloyd's darstellt.

d) *„The doing of all things incidental or conducive to the fulfilment of the objects of the Society.“* Die Reichweite dieses Paragraphen ist nur scheinbar unbegrenzt. Dafür sorgt einerseits der demokratische Aufbau und Geist der Vereinsorganisation; dafür spricht andererseits das Vorhandensein einer ganzen Reihe von Spezialbestimmungen in der Lloyd's Gesetzgebung, die ein Außenstehender als überflüssig ansehen möchte, da ihr Inhalt sich ohne weiteres mit der Formulierung der allgemeinen oder seit 1871 bestehenden *Lloyd's Act*-Bestimmungen deckt. Es ist deshalb im einzelnen nicht immer leicht, die verschiedenen Einrichtungen und Vollmachten der Corporation auf bestimmte gesetzliche Regelungen zurückzuführen. Maßgeblich wird vor allem die Frage bleiben, inwieweit bei der Schaffung der *Lloyd's Act von 1871* an die etwa zur Diskussion stehenden Maßnahmen gedacht worden sein könnte. Obwohl dadurch Überschneidungen nicht ganz vermieden werden, veranlaßt uns der erwähnte Gesichtspunkt, unter dem einleitend wiedergegebenen Satz der *Lloyd's Act von 1911* die folgenden Aufgaben der Corporation zu benennen:

1. *die Corporation kann als „Trustee“ oder Treuhänder für bestimmte Zwecke tätig sein.* Section 8 der *Lloyd's Act von 1911* führt hierüber aus:

1) *It shall be lawful and shall be deemed always to have been lawful for the Society to act as trustee either solely or jointly with any other person of any trust deed or guarantee or other document furnished to the Society by any member of the Society as security for meeting his liabilities under policies underwritten by him or on his account at Lloyd's.*

2) *Any trustee or trustees of any trust deed or guarantee furnished to the Society by any member of the Society as security for meeting their liability may transfer any trust fund subject to any such trust deed to the Society and assign to the Society the benefit or advantage to which he or they are entitled under any such trust deed or guarantee and on the execution of such transfer or deed of assignment the Society shall be entitled to such trust fund and to all benefits and advantages under any such trust deed or guarantee in the same manner and to the same extent and on the same trusts as such trustees held or were entitled to the same."*

Die Corporation macht heute von der obigen Ermächtigung regelmäßiger Gebrauch, wenn es sich um die *Betreuung* der von den *Underwriters* vereinnahmten *Prämien* handelt; allerdings betätigt sich die Corporation selten als alleiniger Treuhänder, sondern zieht das Vorhandensein eines zweiten „*Trustee*“ vor, der zumeist aus den Reihen der führenden *Underwriters* und *Underwriting Agents* stammt.

2. *die Corporation kann Bürgschaft leisten für die Erfüllung der von den Underwriters übernommenen Risikoverträge. Section 9 (1) der Lloyd's Act von 1911 lautet entsprechend:*

„For the purpose of enabling or assisting members of the Society to comply with the provisions of the Assurance Companies' Act 1909 or the regulations or requirements for the time being of the Society or the committee in reference to furnishing security by a member of the Society the Society may either by itself or jointly with any other guarantor or guarantors guarantee the payment of claims and demands upon policies of insurance including guarantees underwritten by members of the Society or on their account at Lloyd's Provided that (A) the Society shall not guarantee the payment by any one member of the society of any such claim and demands as aforesaid for a greater amount in all in any one year than the estimated aggregate of the premiums received or receivable by such member

in the last preceding year in connection with policies of insurance including guarantees underwritten by him or on his account (B) no such guarantee as aforesaid shall be given by the Society in respect of any member of the Society whose premiums shall not have been placed in a trust fund in accordance with the provisions of a trust deed approved by the Board of Trade or whose accounts . . . shall not have been audited by an accountant approved by the committee or who shall not have furnished to the committee and to the Board of Trade such accountant's certificate of such audit in a form prescribed by the Board of Trade (C) such power shall only be exercised in accordance with byelaws of the Society . . .“

Uebernimmt die Corporation of Lloyd's Bürgschaften für die Underwriting-Verpflichtungen irgendwelcher Lloyd's Versicherer, so tut sie dies wie eine ordentliche Bank oder Versicherungsgesellschaft gegen ein entsprechendes Entgelt, sogenannte „*guarantee premiums*“, deren Summe zusammen mit anderen für Garantiezwecke zurückgestellten Beträgen den *Underwriters' Guarantee Fund* der Corporation of Lloyd's bilden. Ueber seine Entwicklung ist dem Board of Trade alljährlich eine genaue Einnahmen- und Ausgaben-Abrechnung nach untenstehendem Muster aufzustellen, die von der genannten Aufsichtsbehörde genau so behandelt wird, als ob sie von einer Versicherungsgesellschaft gemäß der Vorschriften der *Assurance Companies' Act* von 1909 eingeliefert worden wäre (vgl. Section 20 der *Assurance Companies' Act*, 1909):

Corporation of Lloyd's
Einnahmen- und Ausgaben-Abrechnung für den
Underwriters' Guarantee Fund.

Höhe des <i>Underwriters' Guarantee Fund</i> zu Beginn des Jahres	Bezahlte und schwebende Schäden
Reserve für noch nicht beendete Risiken	Geschäftskosten
Prämien	Andere Zahlungen (Unterlagen sind zu spezifizieren)
Zinsen, Dividenden und Mieteinnahmen abzüglich Steuern	Höhe des <i>Underwriters' Guarantee Fund</i> am Ende des Jahres
Andere Einnahmen (Unterlagen sind zu spezifizieren)	Reserve für noch nicht beendete Risiken (unter gleichzeitiger Angabe des Prozentsatzes im Vergleich zum Prämieeinkommen des laufenden Jahres)
	Zusätzliche Reserve, wenn vorhanden

Da aber nicht nur der *Underwriters' Guarantee Fund* für die von der Corporation übernommenen Bürgschaften haftet, sondern auch ihr sonstiges Vermögen, wird der *Corporation of Lloyd's* durch den gleichen Paragraphen der *Lloyd's Act von 1911*, der die Vorlage einer Einnahmen- und Ausgaben-Abrechnung für den Garantie-Fonds vorschreibt, noch die Einreichung einer Bilanz nach dem in Anmerkung⁷⁶⁾ wiedergegebenen Muster auferlegt.

Ueber die tatsächliche Inanspruchnahme der Corporation als Garant — d. h. über ihre *eigene Versicherer-Tätigkeit* — ist leider, aber verständlicherweise niemals etwas an die Öffentlichkeit gedrungen. Dies

⁷⁶⁾ Bilanzschema für die *Corporation of Lloyd's* nach der *Lloyd's Act von 1911, Schedule*:

„Corporation of Lloyd's
Bilanz per . . .

Verbindlichkeiten	Guthaben
Kreditoren	Anlagen (aufzuführen nach den Vorschriften des 3. Nachtrags zur <i>Assurance Companies' Act, 1909</i>
General Fund	Maschinen, Inventar und Einrichtung
<i>Underwriters' Guarantee Fund</i>	Signal-Stationen, Grund-, Haus- und Lagerbesitz
	Wertpapiere
	Debitoren
	Barbestand, unterteilt nach Depositen, Kasse und Kontokorrentsalden

Anmerkung 1: Die Bilanz muß ersichtlich machen, wie die Wertpapier-Beträge errechnet worden sind und weiter mit einem Zertifikat versehen sein, das von den gleichen Personen unterzeichnet ist wie die Bilanz, und feststellt, daß nach ihrem Glauben die in der Bilanz angegebenen Guthaben im ganzen genommen den dort bezeichneten Wert besitzen, abzüglich etwa berücksichtigter Anlage-Reserven.

Anmerkung 2: Die Revisoren haben auf jeder Bilanz zu bescheinigen

- A. ob sie alle für erforderlich gehaltenen Informationen und Aufklärungen erhalten haben; und
- B. ob nach ihrer Ansicht die in (ihrem) Bericht angeführte Bilanz so ordnungsgemäß aufgemacht worden ist, daß sie ein wahrheitsentsprechendes und korrektes Bild von dem Stand der Corporationsgeschäfte darstellt, wie es sich nach ihrem besten Wissen und nach den ihnen gegebenen Erklärungen und auf Grund der Bücher spiegelt."

ist um so bedauerlicher, weil es natürlich wichtig wäre, zu wissen, ob und in welchem Ausmaß die *Corporation of Lloyd's* als *Garantiegemeinschaft der Einzelversicherung* zu werten ist oder in welchem Umfang die Ausweitung der Lloyd'schen Marktkapazität in Zeiten steigenden Versicherungsbedarfs etwa durch die *Corporation* finanziert wird. Die maßgeblichen Bestimmungen der *Section 9 (1)* der *Lloyd's Act von 1911* würden der letztgenannten Verwendung der *Corporationsmittel* bei nicht allzu engherziger Auslegung nichts in den Weg legen^{76*)}.

3. die *Corporation* kann unter den in *Section 10* der *Lloyd's Act von 1911* angegebenen Voraussetzungen⁷⁷⁾ mit ihrem Vermögen eintreten für Ausfälle, die durch die Insolvenz usw. eines Garanten oder durch die Unzulänglichkeit der von einem *Underwriter* für die Sicherung seiner Verbindlichkeiten gestellten *Depots* entstehen:

„It shall be lawful for the Society and the committee in any case where in the opinion of the Society or the committee it is to the interest of the Society so to do to apply the capital stock and other funds and property of the Society for the purpose of making good any deficiency arising by reason of the default of any guarantor or guarantors under any guarantee furnished by any member of the Society in accordance with the provisions of the Assurance Companies' Act 1909 or the regulations or requirements for the time being of the Society or the committee or otherwise as security for his liabilities under policies underwritten by him or on his account at Lloyd's or by insufficiency of any security furnished by any member of the Society as aforesaid or of any such guarantee . . .“

Die Garantie-Funktionen der *Corporation of Lloyd's* für die ihr angeschlossenen *Underwriters*, die

^{76*)} Nach jahrelangen Bemühungen gelang es dem Verfasser wenige Tage vor Abschluß der Drucklegung, am 17. Mai 1935 von *Lloyd's* hinsichtlich der Garantie-Funktion der *Corporation of Lloyd's* für das *Underwriting* folgende Auskunft zu erhalten: „*The powers conferred upon the Society under Section 9 of Lloyd's Act of 1911 have never been exercised, and therefore no Revenue Accounts and Balance Sheets have been required to be required. With regard to the Balance Sheets relating to the Accounts of the Corporation of Lloyd's, these are strictly private and confidential, and . . . unable to supply . . . a copy“!*

⁷⁷⁾ Eine kurze Zusammenfassung befindet sich in der *History*, S. 461.

durch das Lloyd's-Gesetz von 1911 ausdrücklich bestätigt werden, bieten, zusammen mit den Aufgaben der Corporation als Treuhänder, die oberste Gewähr für die Unerschütterlichkeit des Lloyd'schen Rufes oder „Goodwill“ und stellen als solche die *Krönung der Fungibilisierungsbestrebungen unter den Einzelversicherern seit 1871* dar. Die sinnvollen Zusammenhänge der geschilderten Bestimmungen mit anderen Maßnahmen des englischen Gesetzgebers werden wir bei der Darstellung der finanziellen Voraussetzungen für das Underwriting bei Lloyd's kennenlernen^{77*)}).

4. *die Corporation ist berechtigt — und wie wir sehen werden — verpflichtet, die Regelung der personellen und finanziellen Voraussetzungen des Underwriting bei Lloyd's in die Hand zu nehmen und die Betätigung der Underwriting Members einer laufenden und periodischen Kontrolle zu unterziehen; allerdings lediglich in finanzieller Hinsicht. Eine Einflußnahme auf die Art und Weise, in der ein Underwriter das Versicherungsgeschäft betreiben will, steht ihr nur in begrenztem Umfange zu⁷⁸⁾; eine Einflußnahme auf die Ausgestaltung der Risikoverträge hinsichtlich der Prämien und Bedingungen oder gar hinsichtlich der Risiko-Akzeption liegt überhaupt außerhalb des Aufgabenkreises der Corporation. Eine gewisse Handhabe würde allerdings die Bestimmung der Lloyd's Act von 1871 abgeben, die der Corporation freistellt, Bye-Laws „for the conduct of insurance business“ seitens ihrer Mitglieder zu erlassen. Dies ist jedoch in dem soeben erörterten Zusammenhang weder jemals versucht worden, noch würde es jemals Aussicht auf Erfolg haben, da die Freiheit des Underwriting als eines der Grundrechte der Lloyd's betrachtet wird.*
5. *die Corporation hat die Möglichkeit, fördernde Maßnahmen für die Abwicklung der Underwriting-Geschäfte innerhalb und außerhalb des Lloyd'schen „Underwriting Room“ zu ergreifen, insbesondere sogenannte Service-Departments oder genossenschaftliche*

^{77*)} Vgl. S. 103 ff.

⁷⁸⁾ Vgl. Anmerkung 229 auf S. 254.

Betriebsabteilungen einzurichten. Die Underwriters haben sich indessen nur sehr langsam an die Uebertragung bestimmter Obliegenheiten im Zusammenhang mit ihrem Versicherungsgeschäft an zu schaffende Corporationsinstanzen gewöhnen können. Erst die steigende Inanspruchnahme des Lloyd's Marktes nach Beginn des Weltkrieges (1914/18 noch viel Seeversicherungsgeschäft, dann jedoch vor allem Non-Marine-Versicherungen!), die wachsende Zahl der von ganz verschiedenen Interessen geleiteten Mitglieder und die sich hieraus ergebenden immer größeren und unübersichtlicheren Verpflichtungen bewirkten einen gewissen Umschwung. Lloyd's besitzen heute immerhin einige *Service-Abteilungen*^{78*)}; ihre Benutzung ist allerdings — mit der einzigen Ausnahme des *Policy Signing Bureau*, durch das sämtliche Lloyd's Policen laufen müssen — in das Belieben der Lloyd's Versicherer gestellt. Das Resultat dieser freiwilligen Zusammenarbeit zwischen den Underwriters und den Service-Abteilungen der Corporation besteht in einer hervorragenden *Vereinigung der Vorzüge des Individualbetriebes mit den betriebstechnischen Vorteilen der Großunternehmung.*

Die hiermit beendete Darlegung der gesetzlichen Unterlagen für die Betätigung der *Corporation of Lloyd's* dürfte, — obwohl viele bereits im geschichtlichen Teil erwähnte Punkte unwiederholt blieben⁷⁹⁾ — gezeigt haben, daß der Aufgabenkreis der alten Underwriter-Vereinigung heute einen enormen Umfang erreicht hat. Die Untersuchung der Formen, in denen die Corporation sich ihrer Pflichten entledigt, bildet den Gegenstand der auf die Darstellung der gegenwärtigen Lloyd's Konstitution folgenden Kapitel.

2. Die Mitglieder-Klassen der Corporation und ihre Zusammensetzung.

Während der Aufbau der *Lloyd's Act von 1911* die Scheidung der Corporationsaufgaben in die großen Gebiete des Versicherungswesens und des Nachrichtendienstes immerhin zum Ausdruck bringt, kann man dies von der — im wesentlichen seit

^{78*)} Näheres vgl. S. 174 ff.

⁷⁹⁾ Vgl. S. 70 ff.

1859 unverändert gebliebenen — Gruppierung der Vereinsangehörigen in:

- a) *Underwriting Members*,
- b) *Non-Underwriting Members*,
- c) *Annual Subscribers*,
- d) *Companies subscribing*,
- e) *Associates*

nicht behaupten. Einige Worte der Erklärung sind deshalb notwendig: *Underwriting Members* oder kurz *Underwriters* sind solche ordentlichen Mitglieder der Corporation, die sich als Versicherer betätigen. *Non-Underwriting Members* sind zwar auch ordentliche Mitglieder, dürfen jedoch nicht als Versicherungsträger fungieren. In der Regel handelt es sich bei den *Non-Underwriting Members* um verdiente Lloyd's Makler oder um solche Versicherer, die sich *zeitweilig* vom *Underwriting* zurückgezogen haben, die Mitgliedschaft aber beibehalten, weil sie bei Wiederaufnahme des Versicherungsgeschäftes nicht noch einmal die hierfür geforderte Gebühr^{79*)} zahlen wollen. Zugleich gibt die unter b) genannte Mitgliederklasse die — wenig ausgenützte — Möglichkeit, Nichtversicherer als ordentliche Mitglieder zu führen.

Unter dem Begriff „*Annual Subscribers*“, der früher sämtliche Vereinsangehörigen überhaupt erfaßte, verbergen sich heute mit geringen Ausnahmen Inhaber oder Angehörige von Maklerfirmen, in seltenen Fällen sogenannte *Underwriting Agents*, d. h. in diesem Zusammenhang solche Personen, die — ohne selbst Risikoträger zu sein — von anderen *Underwriters* mit der Führung der *Underwriting*-Geschäfte beauftragt worden sind⁸⁰⁾. Obwohl die *Annual Subscribers*, wie aus der Bezeichnung hervorgeht, nur in verhältnismäßig losen Mitgliedschaftsbeziehungen zur Corporation stehen, spielen sie eine so bedeutende Rolle in dem Mitversicherungs-System der *Underwriters*, daß man sie — jedenfalls soweit sie als Versicherungsmakler tätig sind — als dessen Träger ansehen darf.

Die Klasse der „*Companies subscribing*“ ist als Unterabteilung der „*Annual Subscribers*“ zu betrachten. Wir erinnern uns,

^{79*)} Vgl. S. 99.

⁸⁰⁾ In der Regel werden die *Underwriting Agents* aus der Mitte einer Gruppe von Lloyd's Versicherern durch diese ausgewählt, sind also an ihren Zeichnungen selbst als Risikoträger beteiligt. *Underwriting Agents*, die nicht als Risikoträger fungieren, dürfte es nur wenige geben. Vgl. hierzu S. 268/9.

daß seit dem Jahre 1800 die Mitgliedschaft bei Lloyd's eine rein *persönliche* sein sollte. Dennoch hatten die beiden privilegierten Seeversicherungsgesellschaften aus dem Jahre 1720 — die *Royal Exchange* und die *London Assurance* — das Recht der Benutzung des Lloyd'schen Nachrichtensystems weiterbehalten. Sie bildeten damit eigentlich den Anfang der Mitgliederkategorie „*Companies' Subscribing*“, in die seit der Mitte des 19. Jahrhunderts dann immer mehr Gesellschaften Aufnahme gefunden haben. Heute befinden sich unter den *Companies subscribing* alle großen Reedereien, viele Handelshäuser und etwa hundert Versicherungsgesellschaften der City; außerdem ungefähr 135 große, auf Aktienbasis arbeitende Maklerfirmen, deren Inhaber zum Teil gleichzeitig unter den *Annual Subscribers* erscheinen. Ein klares Bild kann also die Einteilung der Lloyd'schen Mitgliederklassen nicht geben.

Die „*Associates*“ setzen sich aus Dispaceuren^{80*)}, Rechtsanwälten und sonstigen Vertretern der Nebengeschäfte des *Underwriting* zusammen.

Zahlenmäßig haben die *Underwriting Members* bei weitem den Vorrang, dann folgen die *Annual Subscribers* usw. nach folgender Tabelle⁸¹⁾:

Mitgliederklasse	1914	1931
Underwriting Members	630	1457
Annual Subscribers	279	355
Companies subscribing	222	272
Associates	85	87
Non-Underwriting Members	97	64

Aus der zweiten Tabelle^{81*)} geht die zahlenmäßige Entwicklung der Lloyd's Versicherer nach dem Weltkrieg hervor, die man der Zahl von ungefähr 400 in der *Corporation of Lloyd's* zusammengeschlossenen Einzelversicherern von 1871 gegenüberstellen muß, um die Wirkung der Inkorporation auf die Konzentrationsbewegung der Londoner Privatassekuradeure herauszuheben:

^{80*)} Havarie-grosse-Schadenberechner und Treuhänder. Vgl. S. 179.

⁸¹⁾ Vgl. *Post Magazine* vom 30. Mai 1931, S. 1049; die Zahlen für 1914 sind als Vergleichsmaßstab für die Entwicklungstendenz hinzugefügt.

^{81*)} Errechnet aus „*A List of Members etc.*“, 1918 bis 1931.

Underwriting Members					
Jahr	Zahl	%	Jahr	Zahl	%
1918	728	100	1927	1281	175,3
1919	846	116,1	1928	1332	182,3
1920	1036	142,2	1929	1417	194,5
1921	1096	150,4	1930	1423	195,4
1922	1101	151,2	1931	1447	198,8
1923	1184	162,5	1932	1460	200,1
1924	1241	170,4	1933	1490	204,6
1925	1251	171,7	1934	1560	214,3
1926	1269	174,2			

Man sieht dann unter Berücksichtigung der in der ersten Tabelle für 1914 aufgeführten Ziffer von 630 Underwriters, daß sich die Zahl der Lloyd's Versicherer in den 43 Jahren nach Gründung der *Corporation* um wenig mehr als 50 %, bis 1918 nur um 82 % erhöht hat. Man darf „nur“ sagen, weil in den 17 auf Kriegsausbruch folgenden Jahren trotz der gesteigerten Grundzahl eine weitere Vermehrung um 130 % erfolgte. Allein für die Jahre 1918 bis 1931 ist eine *Verdoppelung der Underwriting Members* festzustellen.

Die Steigerung ist in den ersten drei Nachkriegsjahren auf die Rückflutung der Truppen hin — insbesondere von 1919 auf 1920, sodann 1923 bis 1924 und 1927 bis 1928 — am stärksten gewesen, in den Krisenjahren 1922 und 1924 bis 1927 am schwächsten. Die naheliegende Vermutung, daß die aus diesen Zahlen hervorgehende enorme *Ausweitung der Einzelversicherung*⁸²⁾ mit der Aufnahme der *Non-Marine*-Versicherungszweige in ursächlichem Zusammenhang steht, und nicht nur wegen der dort erzielten Geschäftsergebnisse, sondern auch wegen des mit der Forcierung der *Non-Marine*-Sparten entstandenen Underwriting-Systems der Lloyd's — werden wir später bewiesen finden.

In der *Corporation of Lloyd's* ist heute zweifellos ein außergewöhnlich großes Versicherungsschutzangebot zusammengeballt, und hierin haben wir eine der Grundlagen der Lloyd'schen Be-

⁸²⁾ Um genau zu sein, müßte man erwähnen, daß jeder Underwriter und Makler eine gewisse Zahl von Gehilfen, sog. „Substitutes“ beschäftigt, deren Zahl sich ungefähr auf 1600 stellt, sofern man von allen absieht, die keinen Zutritt zum Lloyd's Room haben. Die Corporation selbst erfüllt ihre Aufgaben mit Hilfe eines Stabes von annähernd 600 Angestellten und des riesigen, über die ganze Welt ausgebreiteten Netzes von Vertrauensmännern. Die Zahl solcher „Lloyd's Agents“ beträgt gegen 1400, mit „Sub-Agents“ etwa 1800 bis 2000.

deutung zu sehen. Dafür zeugt, um nur ein kleines Beispiel zu nennen, die Gewohnheit der Londoner Maklerschaft, größere See-, insbesondere Schiffskasko-Versicherungen^{82*)} zunächst, soweit es möglich oder angebracht ist, im Lloyd's Markt zu decken⁸³⁾. In welchem Umfang dies durchführbar ist, zeigt die Tatsache, daß die verschiedenen Underwriters zusammen gelegentlich mit bis zu 29 Millionen Mark^{83*)} pro Risiko belastet gewesen sind.

Es ist ferner klar, daß unter annähernd anderthalbtausend kapitalkräftigen — und wie wir sehen werden: ungewöhnlich kapitalkräftigen — Einzelversicherern sich verhältnismäßig leicht solche finden lassen, die bereit sind, auch auf ungewöhnliche Objekte oder Interessen einen mehr oder minder erheblichen Betrag zu „riskieren“. Nicht zuletzt dieser Tatsache haben Lloyd's ihren Weltruf zu verdanken⁸⁴⁾.

Angesichts der geschilderten „*facilities*“ ist es nicht verwunderlich, daß sich auch die Zahl der *Annual Subscribers* von 279 im Jahre 1914 auf 355 im Jahre 1931 vermehrt hat und heute mindestens 45 % der in London tätigen Versicherungsmaklerschaft als privilegierte Brokers der Corporation angehören, die „Großen“ — darunter mindestens zwei mit Prämienumsätzen zwischen 200 und 300 Millionen Mark! — ausnahmslos^{84*)}. Faßt man das gesamte Londoner Versicherungswesen als *einen* großen Markt auf, so bilden Lloyd's unbedingt dessen Schwerpunkt.

* *

Die bisherige Untersuchung der Lloyd'schen Mitglieder-Kategorien ist im wesentlichen eine quantitative gewesen. Es verbleibt uns vor allem die *qualitative Analyse* der wichtigsten Klasse, der *Underwriting Members*, während das hierzu Notwendige über die anderen Gruppen bereits erwähnt worden ist. *Die kennzeichnendste Tatsache ist wohl die, daß ungefähr 372 Underwriters oder 26,1 % aller Lloyd's Versicherer des Jahres 1930*

^{82*)} Schiffskörper-Versicherungen.

^{83*)} Seit 1928 hat diese Gewohnheit allerdings eine gewisse Abschwächung erfahren, weil damals fast alle bedeutsamen Gesellschaften Büros im neuen Lloyds Haus erhielten und hierdurch den Maklern die Berücksichtigung der Gesellschaften bzw. die Placierungsarbeit erleichtert wurde.

^{83*)} Vgl. *Times* vom 28. April 1926, S. XXV.

^{84*)} Nähere Untersuchungen s. S. 243 ff.

^{84*)} Zusammengestellt aus „The Directory of Insurance Brokers and Claims Assessors, 1927, London“ und anderen Quellen. Wenn alle 355 „Annual Subscribers“ des Jahres 1931 sich als Makler betätigten, käme man sogar auf etwa 55 %.

entweder Inhaber oder Angehörige von Versicherungs-Makler-Firmen waren, daß also eine weitgehende Personalunion zwischen den Vertretern beider Marktparteien zu bestehen scheint. Diese Frage ist indessen Gegenstand eines besonderen Abschnittes, da die Vereinigung von Makler- und Versicherer-Interessen auf die Initiative der Makler zurückzuführen ist, und wir können uns deshalb hier mit der Feststellung begnügen, daß derartige Makler-Underwriters nicht ohne weiteres mit den als Eigenhändlern auftretenden Effektenmaklern verglichen werden können⁸⁵⁾. Vom Standpunkt des Underwriters aus gesehen, bedeutet eine engere Verbindung mit dem Maklergeschäft eine *Verbesserung der Kontinuität der Risikengemeinschaften*. Man kann es den Underwriters im Lloyd's-System nicht verdenken, daß sie auf die als Binde- und Vermittlerglied zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer tätige Maklerschaft Einfluß zu nehmen gesucht haben: sind doch die Underwriters auf die Makler als Geschäftszuträger angewiesen, da sie selbst keine Werbe-Organisation unterhalten. Man wird auch in der Vermutung nicht fehl gehen, daß die Ausdehnung der Lloyd'schen Marktkapazität in Zeiten steigenden Umsatzes — jedenfalls im Anfang — weitgehend durch die Makler-Underwriters oder Underwriter-Makler mit Hilfe der zusätzlich verdienten „*commission*“ finanziert worden ist und noch heute wird.

Das mit Maklerfirmen alliierte Viertel der *Underwriting Members* weist im übrigen eine ähnliche Zusammensetzung^{85*)} auf wie die restlichen Dreiviertel, die überwiegend aus den Kreisen des Außenhandels und der Schifffahrt, aber auch aus dem Großgrundbesitz und aus der Industrie stammen. Es finden sich Verbindungen mit *Imperial Chemicals* und *Courtaulds*, mit *Dreyfuss*, *Shell* und mit der *Anglo-Persian Oil Company*, die bekanntlich stark unter Regierungseinfluß steht, ferner mit einer ganzen Reihe von großen englischen Reedereien und alten angesehenen Privatbanken, im ganzen mit weit über hundert englischen Firmen von Weltruf. *Man kann ohne Uebertreibung behaupten, daß fast jeder Bezirk der englischen Wirtschaft unter den Underwriters vertreten ist.* Eine genauere Analyse ist wegen der Mannigfaltigkeit, die an die Verschiedenheit der Nachrichteninteressenten erinnert,

⁸⁵⁾ Vgl. den Abschnitt „Makler als Underwriters“, S. 292 f.

^{85*)} Verbindungen zur „*Baltic*“, der Londoner Schifffahrts- und Frachtenbörse, und zu den Produktenbörsen auf dem Wege über die einzelnen Underwriters lassen sich übrigens bedeutend öfter feststellen als Verbindungen zur *Stock Exchange*.

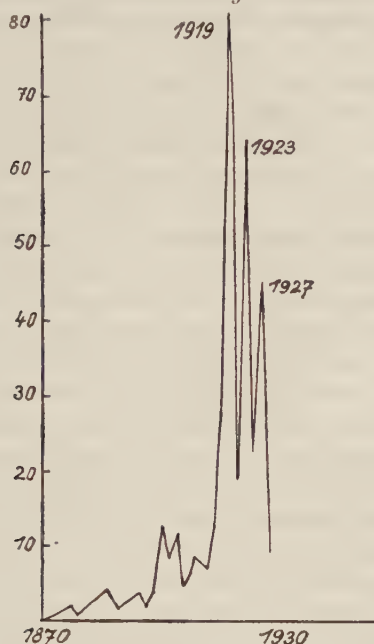
nicht möglich. Die Angabe der Lloyd's, daß ein nennenswerter Prozentsatz der reichsten Männer Englands zu ihnen gehört, ist nicht etwa nur eine Redensart, sondern in gleicher Weise Tatsache wie diejenige, daß 10 Underwriters dem *House of Commons* angehören und weitere 30 als *Peers*⁸⁶⁾ — in einem Falle sogar von königlichem Blut — ständige Mitglieder des englischen Oberhauses sind, das u. a. die höchste richterliche Instanz und von beträchtlichem Einfluß auf die Lloyd's interessierende Sonder-Gesetzgebung ist. Wie wertvoll es für Lloyd's sein kann, in beiden Parlamenten einflußreiche Vertreter aus ihren eigenen Reihen zur Verfügung zu haben, wissen wir aus der Geschichte der Lloyd's, besonders insoweit diese den Kampf der Einzelversicherer gegen die Gesellschaften betrifft.

Der Lloyd's Underwriter von heute genießt fraglos außerordentliches wirtschaftliches und gesellschaftliches Ansehen. Die romantische Entstehung und die bizarre Eigenart des in der Corporation vereinigten Einzelunternehmertums lassen den englischen „*merchant adventurers*“ Lloyd's immer wieder als geeignetes oder anziehendes Betätigungsfeld erscheinen. Das beweisen die hohen Summen, die von neuen Kandidaten als Aufnahmegebühren an die Corporation und an die Underwriters, deren Gruppe die Neulinge sich anschließen wollen, gezahlt werden. *Lloyd's — ohnehin durch ihre Kapazität und durch ihre Beweglichkeit ein unschätzbarer Faktor im Versicherungswesen — konnten es erreichen, was einer Versicherungsgesellschaft in der gleichen Weise selten gelingt: nämlich das Underwriting-Risiko auf die widerstandsfähigsten Bevölkerungsschichten ihres Landes zu verteilen.*

Von einem Mangel an finanzieller oder personeller *Stabilität*, wie er früher oft beklagt wurde, kann seit langem bei Lloyd's nicht mehr die Rede sein. Obwohl die Zahl der Underwriters sich seit 1918 verdoppelte, betrug die *durchschnittliche* Dauer ihrer Zugehörigkeit am 30. April 1931 ungefähr 11 Jahre, eine Zahl, die sich inzwischen auf 13 oder mehr erhöht haben dürfte. Underwriters, die auf eine Mitgliedschaft von 40 bis 60 Jahren zurückblicken konnten, gab es 1931 eine ganze Reihe. Das folgende Diagramm geht von dem 1930 vorhandenen Mitgliederbestand aus und läßt für jedes Jahr zwischen 1870 und 1930 erkennen, wieviele der heute tätigen Underwriters in einzelnen eingetreten sind:

⁸⁶⁾ Nach *Post Magazine* vom 30. Mai 1931, S. 1049, läßt sich feststellen, daß sich auch unter den *Annual Subscribers* drei *Peers* befinden.

Eintrittsdaten der Underwriting Members von 1930^{86*)}



Hieraus ergibt sich eine *beträchtliche Konstanz der Mitgliedschaftsbeziehungen*, für die wohl in erster Linie die Geschäftsergebnisse ausschlaggebend gewesen sind; aber auch das Vorhandensein ganzer *Assekuranz-Familien*, die seit Generationen bei Lloyd's tätig sind, muß berücksichtigt werden. Für das Jahr 1930 lassen sich mindestens 24 Familien mit zwei, ungefähr 17 mit je vier und drei Familien mit mehr als je fünf Lloyd's Mitgliedern feststellen. Da deren Tätigkeit nicht immer auf Lloyd's allein lokalisiert geblieben ist, sondern mit der Zeit sich auf Makler-Firmen und Gesellschaften ausdehnte⁸⁷⁾, und auch andere

^{86*)} Dargestellt auf Grund der Angaben in „*A List of Members etc. . .*“ 1930. Die vertikale Achse zeigt die Anzahl der Mitglieder, die in ein und demselben Jahre eingetreten sind; in welchem Jahre, geht aus der horizontalen Achse hervor.

⁸⁷⁾ Der größte englische Feuerversicherungs-Kartellaußenseiter, dessen Eigenprämien-Einnahme mit einer einzigen Ausnahme die sämtlicher deutschen Gesellschaften übertrifft, wird z. B. von einer „Dynastie“ beherrscht, die aus Lloyd's hervorging und ihre verschiedenen Underwriting- und Makler-Interessen mit der Zeit auf die einzelnen Abzweigungen der Familie verteilt hat. Uebrigens bestehen auch zwischen einigen der bedeutendsten Lloyd's Maklerfirmen verwandtschaftliche Beziehungen.

Lloyd's Mitglieder ähnlich vorgehen, finden sich interessante, in ihrem Umfang bisher unbekannt gebliebene, *Verknüpfungen zwischen Lloyd's und dem Gesellschaftsmarkt*. 71 Lloyd's Underwriters gehören den Aufsichtsräten von 56 Versicherungsgesellschaften an, von denen allein 44 gegen 54 % des gesamten eingezahlten Kapitals von 186 englischen Versicherungsgesellschaften auf sich vereinigen^{87*)} und eine Netto-Prämieneinnahme aus allen Versicherungszweigen außerhalb der Lebensversicherungssparte in Höhe von 101 792 228 Pfund Sterling, d. h. 60 % — unter Einbeziehung ihrer Konzerngesellschaften sogar 77 % — des Netto-Prämieneinkommens sämtlicher englischen Gesellschaften aus den erwähnten Sparten besitzen. Von den Nettoprämien der dem Londoner Feuer-Versicherungskartell nicht angehörigen Gesellschaften entfallen sogar fast 80 % auf solche Außenseiter, die Lloyd's Underwriters im Aufsichtsrat haben. Infolge der bei den englischen Gesellschaften üblichen „Untereinander-Rückversicherung“ darf man das Lloyd's durch ihre Aufsichtsratsmandate zufließende Rückversicherungsaliment nicht überschätzen; ein Schluß aber, der auf jeden Fall zulässig und durch bestimmte Vorgänge bestätigt zu sein scheint, ist der, daß die *Corporation of Lloyd's die Heranziehung neuer Underwriters in den Dienst der Werbung neuer Abschlußverbindungen stellt*, sei es wie hier, durch Aufnahme von einflußreichen Aufsichtsratsmitgliedern von Gesellschaften zwecks Schaffung von Rückversicherungszedenten, sei es durch Aufnahme von Großindustriellen usw. zwecks direkter Erlangung von Versicherungsaufträgen für die Corporations-Mitglieder. Tatsache ist, daß man schon über sehr einflußreiche Stellungen verfügen muß, wenn man heute als Underwriter in die *Corporation of Lloyd's* aufgenommen werden will und nicht gerade einer alten Lloyd's Familie angehört oder längere Zeit im Lloyd's Markt — etwa als Gehilfe eines Underwriters oder Maklers — tätig gewesen ist⁸⁸⁾. Die Tage, in denen „*tradesmen, shop-*

87*) Das eingezahlte Kapital der englischen Gesellschaften beträgt nach den Berechnungen des Verfassers auf Grund der im *Post Magazine Almanack* für 1929/30 veröffentlichten Bilanzen 42 130 668 Pfund Sterling, von denen allerdings ein Teil auch auf die Lebensversicherung entfällt, die Lloyd's nicht betreiben. Vgl. aber S. 255 und Anm. 232*).

88) Die Aufnahme neuer Underwriters wird vielfach durch besondere „Agenturen“ vorbereitet, die zumeist größeren Maklerfirmen angegliedert sind, die naturgemäß von sich aus großen Wert auf die Heranbringung neuer Verbindungen durch ihre Kandidaten legen.

keepers etc. . . . Underwriters at Lloyd's“ werden konnten, sind jedenfalls endgültig vorbei.

Als geschlossenem Verein steht es der *Corporation of Lloyd's* vollkommen frei, die Zulassung von neuen Mitgliedern zu verweigern. Voraussetzung für die Zulassung ist an sich immer der Besitz der englischen Staatsangehörigkeit und die Empfehlung durch sechs Paten, die der gleichen Kategorie angehören müssen, der das künftige Mitglied beitreten will. Bei Abgabe der Empfehlung haben sich die Paten genauestens über den Ruf und die finanziellen Verhältnisse des Kandidaten zu äußern; ein geldliches Obligo brauchen sie nicht einzugehen^{88*)}). Voraussetzung für die Aufnahme neuer Mitglieder ist ferner die Zahlung bestimmter Jahresbeiträge, die für *Annual Subscribers* und *Non-Underwriting Members* 7 *Guineas*, für *Underwriting Members* dagegen 20 *Guineas* (1 *Guinea* = 21 sh.) jährlich betragen.

Die Aufnahme in die *Corporation* ist jedoch nicht gleichbedeutend mit der Zulassung als *Underwriter*. Von *Underwriting-Kandidaten* wird zunächst ein weiterer, einmaliger Einschuß à *fonds perdu* im Wert von 10000 RM. verlangt, der der *Corporation* zufließt⁸⁹⁾). Sollte der künftige *Underwriter* allerdings vor seiner Zulassung mindestens zwei Jahre in anderer Funktion — etwa als Gehilfe eines Maklers oder *Underwriter* — bei *Lloyd's* tätig gewesen sein, so ermäßigt sich der obige Einschuß auf die Hälfte: eine im Interesse des *Lloyd's* Systems sehr weise Maßnahme. Es läßt sich leicht errechnen, daß die *Corporation of Lloyd's* in den letzten 15 Jahren allein etwa fünf bis sieben einhalb Millionen Mark an *Underwriter-Einschüssen* vereinnahmt hat.

Auch die Zahlung des *Corporations-Einschusses* berechtigt nicht zur Teilnahme am *Underwriting*. Hierzu bedarf es noch

^{88*)} Ein finanzielles Obligo würde für die Paten dann entstehen, wenn sie die von der *Assurance Companies' Act 1909* für den Fall, daß ein neuer *Underwriter-Kandidat* die verlangten Sicherheiten nicht in bar oder in Form von Papieren hinterlegen kann oder will, zugelassenen *Guarantees* oder Garantie-Versicherungen selbst mit übernehmen. Da die Stellung von Kautionen bei *Lloyd's* fast durchweg mit der Beschaffung von Garantie-Versicherungen verbunden ist (vgl. S. 117), wird die Prüfung der Frage, ob die sechs Paten sich unter den Garanten befinden, bei den Aufnahmeverhandlungen stets eine Rolle spielen. — Im übrigen mag hier darauf hingewiesen werden, daß die ersten *Guarantees* wahrscheinlich aus Erwägungen über die Haftung der Paten entstanden sind. Vgl. S. 73 und ferner S. 127 ff.

⁸⁹⁾ Dazu kommt, außer den vom Gesetzgeber oder *Committee of Lloyd's* verlangten Depots, gewöhnlich ein hohes Einkaufsgeld, das an die *Underwriters* geht, deren Gruppe sich der Kandidat anschließen will.

einer zusätzlichen Prüfung in personeller wie finanzieller Hinsicht und der Erfüllung besonders strenger Vorschriften, die den Gegenstand des nächsten Kapitels bilden. Dort wird ferner einiges über die Zulassung als *Lloyd's Broker* (Makler) zu sagen sein, die bis vor nicht allzu langer Zeit durch die Aufnahme als *Annual Subscriber* zu erreichen war, heute aber ebenfalls strengeren Vorschriften unterworfen werden soll.

Ueber das *Ausschlußrecht* vergleiche man die gelegentlich der *Lloyd's Act von 1871* im geschichtlichen Teil gemachten Ausführungen^{89*)}.

3. Die Führung der Corporation (Die Stellung des *Committee of Lloyd's* und der Fachvereine).

Das oberste Organ der *Corporation of Lloyd's* ist die Generalversammlung der ordentlichen Mitglieder — *Underwriting* und *Non-Underwriting Members* —, die allein stimmberechtigt sind, wie es der geschichtlichen und zahlenmäßigen Entwicklung der *Lloyd's Organisation* entspricht. Damit ist sowohl die Führung der Corporation in die Hände der Versicherer gelegt als auch die Vielgestaltigkeit der innerhalb der Corporation zusammentreffenden Interessen einem letzten, versicherungsorientierten Maßstab unterworfen. Da allerdings die Neben-Ziele, d. h. die mit dem Versicherungswesen nur mittelbar verbundenen Aufgaben der Corporation, in starkem Maße dazu beigetragen haben, die Weltstellung der *Lloyd's* zu schaffen und zu befestigen, wird von ihrer harmonischen Weiterbeförderung im Rahmen der Corporation auch die Zukunft des *Lloyd's Systems* in hohem Grade abhängig sein.

Die eigentliche Geschäftsführung der *Corporation of Lloyd's* liegt einem 12- bis 20köpfigen Ausschuß, dem *Committee of Lloyd's* ob, das aus den stimmberechtigten Mitgliedern jeweils auf die Dauer von vier Jahren gewählt wird, jedoch mit der Maßgabe, daß alljährlich drei Mitglieder des *Committee of Lloyd's* ausscheiden, die erst nach Ablauf von zwölf Monaten wieder wählbar sind. An der Spitze dieses gewöhnlich nur mit zwölf „*Members*“ besetzten Geschäftsführungs-Ausschusses steht ein sogenannter *Chairman of Lloyd's*, der früher nicht einmal aus den Reihen der *Underwriters* zu stammen brauchte, wie z. B. Lord Goschen. Seit 1902 wird der *Chairman* jedoch regelmäßig

^{89*)} Vgl. S. 70/71.

aus der Mitte des *Committee* erwählt. Sein Amt ist infolge der hervorragenden Stellung, die Lloyd's in der englischen Wirtschaft einnehmen, ein überaus wichtiges und von öffentlicher Bedeutung. Es wird deshalb ergänzt durch eine *Deputy-Chairmanship*, dessen Träger den größten Teil der laufenden Arbeiten zu beaufsichtigen hat, während von dem *Chairman of Lloyd's* die umfangreichen Repräsentationspflichten der *Corporation of Lloyd's* zu erfüllen sind⁹⁰⁾.

Eine Verantwortlichkeit des *Committee of Lloyd's* ist nach zwei Richtungen hin gegeben: einmal gegenüber der Generalversammlung der Mitglieder; das andere Mal gegenüber dem englischen Wirtschaftsministerium oder *Board of Trade*. Letzteres hat nämlich in kluger Erkenntnis des Interesses, das Lloyd's an der Aufrechterhaltung und Hebung ihres Jahrhunderts alten „*Goodwill*“ haben, die ihm auf Grund der *Assurance Companies' Act (1909), 8 th. Schedule* zustehende Beaufsichtigung der englischen *Non-Marine*-Versicherer dem *Committee of Lloyd's* durch *Statutory Rules and Orders Nr. 566* übertragen^{90*)} — soweit es sich um die „*Underwriters at Lloyd's*“ handelt — und damit die Selbstverwaltung der Lloyd's Versicherer auf eine gesetzliche Basis gestellt. Das ursprünglich nur für Hausfragen gedachte *Committee* der *Underwriters* hat also im Laufe der Zeit nicht nur die Aufgaben eines Vereinsvorstandes, sondern sogar öffentliche Funktionen erhalten, die es mit den Aufsichtsbehörden anderer Länder praktisch auf eine gleiche Stufe stellen. Indessen darf man nicht vergessen, daß sich das *Committee of Lloyd's* grundsätzlich so wenig wie möglich in die Vertrags- und Versicherungspolitik der ihm unterstehenden Versicherer einmischte, während andere Aufsichtsbehörden gerade in der möglichst weitgehenden Kontrolle derselben eine wesentliche Aufgabe sehen; ebenso darf man aber nicht vergessen, daß die *Corporation of Lloyd's* eine konkretere Haftung für die Erfüllung ihrer Aufsichtspflichten übernommen hat, als sie bei anderen Aufsichtsbehörden anzutreffen ist⁹¹⁾. Es liegen außerdem Anzeichen dafür vor, daß

⁹⁰⁾ *Chairman* und *Deputy Chairman of Lloyd's* sind übrigens alljährlich wiederwählbar, was in den Jahren 1908 bis 1932 bezüglich des *Chairman*-Postens sechsmal, bezüglich des *Deputy*-Postens seit 1912 viermal verwirklicht worden ist. (Vgl. *Lloyd's Calendar, 1933*, S. 249.) Sonst wird vielfach der *Deputy* des vorhergehenden Jahres zum *Chairman of Lloyd's* gewählt.

^{90*)} Vgl. *Report of the Departmental Committee on the Assurance Companies' Act (1909)* im *Post Magazine* vom 19. September 1925, S. 1743.

⁹¹⁾ Vgl. S. 144.

sich die Einflußnahme des *Committee of Lloyd's* allmählich auch auf bestimmte Einzelheiten des Underwriting erweitert, und zwar gerade in solchen Beziehungen, in denen sich die üblichen Aufsichtsinstanzen Zurückhaltung auferlegen müssen^{91*)}.

Niemals jedoch werden die Underwriters einen Beschluß herbeiführen oder einen Versuch unterstützen, welcher der Corporations-Führung die Möglichkeit gibt, in die Freiheit der Risiko-Festlegung, -Abschätzung und -Auswahl einzugreifen. Hier scheidet die Corporation völlig aus zugunsten der innerhalb der Lloyd's Organisation bestehenden Fachvereinigungen⁹²⁾, die allerdings ebenfalls *keine marktregelnde Funktionen oder Vollmachten* besitzen und wohl auch niemals erhalten werden. Nichtsdestoweniger haben die Fachvereinigungen die *Aufstellung von Standard Policen* und Klauseln mit in ihre eigentliche Tätigkeit, die in gegenseitigem *Erfahrungsaustausch über Fachprobleme* besteht, einbezogen, um die Abwicklung der Lloyd'schen Versicherungsgeschäfte zu erleichtern, denn die erwähnten Formulare sind in jeder Beziehung *unverbindlich* für die Underwriters. Man könnte nun erwarten, daß wenigstens *informatorische* Prämientarife von den Fachvereinigungen herausgegeben worden wären; doch so weit geht das Interesse ihrer Mitglieder wieder nicht. Man wird die Fachvereinigungen daher im wesentlichen als Wortführer einzelner Gruppen gegenüber dem *Committee* und der Außenwelt betrachten müssen.

Die älteste der Lloyd'schen Fachvereinigungen ist *Lloyd's Underwriters Association*, die sich lediglich auf das *Marine-Geschäft* bezieht; zeitlich folgte alsdann *Lloyd's Fire & Non-Marine Underwriters Association* und schließlich die erst am 25. Juni 1931 gegründete *Lloyd's Motor Underwriters Associations*, von der es übrigens am ehesten erwartet werden könnte, daß sie einmal ihren Mitgliedern Prämienvorschläge offiziell unterbreitet. Den drei Underwriter-Vereinen steht ein großer Makler-Verband: *Lloyd's Brokers Associations* gegenüber. Alle vier besitzen ein eigenes *Committee* mit *Chairman* und *Deputy*, außerdem eine Art Ehrengericht, und vollenden den Aufbau der korporativen Lloyd's Organisation.

^{91*)} Vgl. die Ausführungen über das *Policy Signing Bureau* der *Corporation of Lloyd's*, S. 181.

⁹²⁾ Mitglieder der Fachvereinigungen sind in der Regel nur diejenigen Underwriters, die sich aktiv am Underwriting und nicht nur als Risikoträger („Names“) beteiligen, d. h. also die sogenannten „Underwriting Agents“.

II. Die Regelung der personellen und finanziellen Voraussetzungen für das „Underwriting“ bei Lloyd's.

1. Die Geschäftszulassung der Underwriters und Brokers.

Die Schaffung geeigneter personeller und finanzieller Voraussetzungen für das „Underwriting“ bei Lloyd's und dessen ständige Beaufsichtigung bilden mit die wichtigsten Obliegenheiten der Corporation. Entscheidend für den Umfang der diesbezüglichen Maßnahmen und für die Wahl der Mittel sind im wesentlichen die folgenden acht Ausgangserwägungen:

- a) jeder Underwriter darf in der *Freiheit des Underwriting*, d. h. vor allem in der Risiko-Auswahl, Festlegung, Abschätzung und Akzeptation nach Möglichkeit nicht beeinflusst werden; denn die Freiheit des Underwriting ist ebenso wie die Freiheit der Persönlichkeit stets eines der grundlegenden, traditionsgeheiligten Rechte der Lloyd's Versicherer gewesen und hat nicht zum geringsten zu ihren Erfolgen beigetragen; das gilt sinngemäß auch für die bei Lloyd's zugelassenen Brokers oder Makler; *je individueller nun beim Aufbau der Gefahrengemeinschaften durch Underwriters und Brokers vorgegangen wird, desto zwingender hat ein System von Einzelversicherern wie Lloyd's die Verwirklichung eines hohen Sicherheitsniveaus zur Voraussetzung;*
- b) *die an einer Versicherung beteiligten Lloyd's Underwriters sind juristisch in keiner Weise an eine gleichmäßige Auslegung etwa zweifelhafter oder stillschweigend vereinbarter Bestimmungen gebunden; denn — entsprechend der Lloyd'schen Konstitution — schließt jeder von ihnen mit dem Versicherungsnehmer einen besonderen Vertrag, der allerdings auf einem Sammelformular einheitlich dokumentiert wird — soweit überhaupt eine Dokumentierung vorgenommen wird —, aber niemals oder nur ganz selten die Verpflichtung enthält, sich den Maßnahmen eines führenden Underwriter im Versicherungsfall anzuschließen; dieser Umstand darf keinesfalls zu einer Schädigung des Lloyd'schen Prestige durch personell ungeeignete Mitglieder führen;*
- c) *die Underwriters zeichnen zwar die von ihnen oder für ihre Rechnung abgeschlossenen Versicherungsverträge mit ihren eigenen Namen; sie sind jedoch nach außen fast nur unter dem Kollektiv-Begriff „Lloyd's“ bekannt, wie auch jede von irgendwelchen Lloyd's Underwriters oder Brokers aus-*

gefertigte Police schlechthin „Lloyd's Policy“ heißt bzw. mit diesem Aufdruck versehen ist und wie jede gute oder schlechte Schadenregulierung oder Offerte in der breiten Öffentlichkeit auf den Lloyd's Markt als Ganzes bezogen wird;

- d) *die Underwriters haben sich mit Rücksicht auf die beschränkte Akzeptationskraft des einzelnen, auf bestimmte Mitversicherungsinteressen, auf die Notwendigkeit der Arbeitsvereinfachung und aus anderen Gründen^{92*)} zu sogenannten „Syndicates“ oder kurzfristigen Akzeptationsgemeinschaften zusammengeschlossen; es handelt sich hierbei nicht allein um über 300 verschiedene Gruppen, sondern auch um sehr komplizierte und wechselnde Querverbindungen zwischen den einzelnen Syndikaten, die nicht immer auf den ersten Blick zu übersehen sind;*
- e) *jeder Underwriter haftet persönlich und unbeschränkt mit seinem gesamten Vermögen; kein Underwriter hat grundsätzlich für die Verbindlichkeiten eines anderen irgendwie einzustehen und dies auch dann nicht, wenn er sich mit diesen anderen Underwriters zu einem Syndikat vereinigt oder für ein solches Syndikat die Geschäftsführung als „Underwriting Agent“ übernommen hat; das Lloyd's System kennt keinerlei solidarische Haftung;*
- f) *Lloyd's haben eine große Tradition zu wahren, die nicht nur moralischen Wert besitzt, sondern auch mit den geschäftlichen Interessen der City eng verbunden ist;*
- g) *die gesamte Abwicklung des Marktverkehrs, sowohl intern unter den einzelnen Mitversicherern als auch nach außen gegenüber den Versicherungsnehmern, liegt im Lloyd's System vollkommen in den Händen selbständiger Vermittlerfirmen, deren Tätigkeit jedoch nur selten auf Lloyd's allein beschränkt ist; eigene Werbe- und Abschluß-Außenorganisationen, wie die Versicherungsgesellschaften sie besitzen, oder interne Vermittlungsinstanzen, werden weder von den Underwriters noch von der Corporation unterhalten;*
- h) *schließlich fehlen auch heute noch in einigen Versicherungszweigen ausreichende oder überhaupt gesetzliche Aufsichtsbestimmungen; neben der Auto-, Veruntreuungs- und Kredit-Versicherung trifft dies vor allem auf die Seeversicherung zu,*

^{92*)} Vgl. S. 267.

in der gerade Lloyd's von jeher eine führende Rolle inne haben.

Der Lloyd'sche Versicherungsmarkt ist also auf der einen Seite ein mit nur geringen Bindungen durchsetztes, kompliziertes Gebilde von Einzelkaufleuten, ein „system of individual underwriting“ in personeller, finanzieller und versicherungstechnischer Hinsicht; und auf der anderen Seite wie selten eine Versicherungseinrichtung auf das Traditionsbewußtsein, auf den Gemeinschaftsgeist aller seiner Teile und auf die Mitwirkung und Zuverlässigkeit der Makler angewiesen. Verantwortungsloses Vorgehen irgendwelcher Lloyd's Organe kann nicht nur einzelne Underwriters und Makler präjudizieren, sondern auch den Ruf der Corporation als Dachgesellschaft der Einzelversicherung schwer schädigen, unter Umständen sogar zu einer Entziehung der dem *Committee of Lloyd's* durch das *Board of Trade* mit *Statutory Rules and Orders* Nr. 566 übertragenen Aufsichtsfunktionen führen. Es ist daher verständlich, daß die Geschäftszulassung und Ausübung sowohl für die Underwriters als auch für die Brokers an Vorschriften geknüpft ist, die man hinsichtlich der Erstgenannten kaum anders wie äußerst, hinsichtlich der letzteren nur als ungewöhnlich weitreichend bezeichnen kann.

Schon seit langem ist eine Art von „Konzession“ erforderlich gewesen, wenn ein Versicherungsmakler sich im Lloyd's Markt betätigen wollte; jedoch war eine solche leicht zu erlangen und praktisch gleichbedeutend mit der Aufnahme als „*Annual Subscriber*“. Heute muß sich ein Lloyd's Broker-Kandidat gegenüber dem *Committee of Lloyd's* verpflichten, seine Bücher, Abrechnungen und Anlagen mindestens einmal im Jahre durch einen von der Corporation zugelassenen Revisor prüfen zu lassen und etwa notwendig erachteten Auflagen des *Committee* Folge zu leisten. Wie später ausführlich dargestellt werden wird⁹³⁾, sind im Lloyd's System die Makler die eigentlichen Kassenführer der Underwriters, die die Prämien vereinnahmen und auch anfallende Schäden für die Versicherer zur Auszahlung bringen. Da in der Regel vierteljährlich abgerechnet wird, haben die Underwriters fast immer beträchtliche Außenstände bei den Maklern, deren Höhe man sich ungefähr vorstellen kann, wenn man weiß, daß eine nicht geringe Anzahl von Lloyd's Brokers mit den Under-

⁹³⁾ Vgl. S. 337 ff.

writers Prämienumsätze von einem oder mehreren Dutzend Millionen Mark erzielen. Vor und um die Wende des 19. Jahrhunderts pflegte man in der City die schon damals bestehende Kassenführung der Lloyd's Makler, angesichts der mit Skepsis betrachteten Stabilität der Einzelversicherer, als vorteilhaft anzusehen. Heutzutage besteht hierzu kein Anlaß mehr, und die Ansichten beginnen sich gerade in das Gegenteil zu wandeln; denn das *Committee of Lloyd's ist im Begriff, den Maklern* — wie es von 1866 bis 1869 schon einmal üblich war, aber später wieder fallengelassen wurde — *die Stellung von Kautionen oder Bankgarantien in Höhe ihrer den Underwriters geschuldeten Salden aufzuerlegen*. Lloyd's beschreiten damit einen Weg, der sich bisher nur gegenüber abhängigen Agentur-Organisationen hat durchführen lassen. Vorläufig soll der Widerstand der großen, oft über hundert Jahre alten bzw. im Lloyd's Markt tätigen Maklerfirmen allerdings noch sehr erheblich sein.

Ganz anders ist die Lage hinsichtlich der Geschäftszulassung und Beaufsichtigung der Underwriters. Hier hat es das *Committee of Lloyd's* verstanden, seine alten Vollmachten aus der *Lloyd's Act von 1871* und aus der *Lloyd's Act von 1911* entsprechend den Anforderungen der stark gestiegenen Underwriting-Umsätze und der Nachkriegswirtschaft zu einer kaum beschränkten *Alleinherrschaft* auszubauen^{93*)}; wer sich den Anordnungen des *Committee of Lloyd's* nicht fügen will, muß entweder aus der Corporation oder aus dem Versicherungsgeschäft ausscheiden.

Die Geschäftszulassung neuer Underwriters ist von dem Ausgang eines Wahl-Verfahrens abhängig. Die Underwriter-Kandidaten haben heute also nicht mehr die Möglichkeit, ihre Aufnahme und Zulassung auf Grund bestimmter, formaler Vereinsparagraphen zu verlangen, sondern sind vielmehr darauf angewiesen, von einem *Sub-Committee* — meistens auf dem Wege über die Vermittlung der 6 Paten — zur „*election to underwriting membership*“ vorgeschlagen zu werden. Das erwähnte

^{93*)} In den von der Corporation alljährlich herausgegebenen *Lloyd's Calendars* befinden sich u. a. folgende Sätze im Zusammenhang mit der Underwriter-Zulassung: „*The election of Members is entirely in the hands of the Committee, which closely inquires into the status and financial responsibility (man beachte den Ausdruck) of every person nominated as a candidate for election. The election is by the vote of the majority of the Committee present at the meeting at which the candidate's name comes forward, and the vote is taken by ballot.*“ (Aus *Lloyd's Calendar*, 1934.)

Sub-Committee wird seinerseits den Vorschlag an das *Committee of Lloyd's* erst weiterleiten, wenn es sich bis in die letzten Einzelheiten über die persönlichen und finanziellen Verhältnisse des Kandidaten, insbesondere über die Höhe und Anlage seines Vermögens und über seine Beziehungen vergewissert hat. Das *Committee of Lloyd's* nimmt alsdann die Verhandlungen über die von dem künftigen Underwriter einzugehenden Verpflichtungen auf; diese bestehen:

1. in der Erfüllung der gesetzlichen Vorschriften,
2. in der peinlich-genauen Beachtung der korporativen „*Bye-Laws*“,
3. in der strikten Einhaltung etwa erforderlich gehaltener „*Private Agreements*“, die das *Committee* von Fall zu Fall mit den Kandidaten trifft, und
4. in der sofortigen Hinterlegung einer *Minimal-Kauti*on von £ 5000 (dem sogenannten „*Initial Deposit*“), zu dem die gesetzlichen Kauti
onen und Garantien hinzukommen, ohne daß eine Anrechnung des bekannten Einschusses von £ 500 bzw. £ 250 stattfindet.

Unter diesen Bedingungen hat der Abschluß von „*Private Agreements*“ in den letzten 15 Jahren eine steigende, zum Teil ausschlaggebende Bedeutung erlangt, ohne daß sich ihr Inhalt bisher viel anders in Erfahrung bringen ließe als mit den Worten eines Lloyd's Vertreters vor dem *Departmental Committee on the Assurance Companies' Act (1909)* von 1925: „*Lloyd's conditions are continually varying, they are constantly being improved upon . . . of all new members they demand more stringent conditions*⁹⁴⁾“. Die Abmachungen mit den einzelnen Underwriters sind daher durchaus nicht einheitlich. Die nachstehend erörterten Zulassungs- und Aufsichtsbestimmungen der Lloyd's müssen als *Minimal-Erfordernisse* gelten, denen *jeder* Underwriter nachzukommen hat, soweit nichts besonderes dazu bemerkt ist.

⁹⁴⁾ Im wesentlichen dürfte der Abschluß von „*Private Agreements*“ als ein Mittel betrachtet werden, um in den Vollmachten des *Committee of Lloyd's* etwa vorhandene Lücken zu beseitigen und um einzelnen Kandidaten, besonders schwere oder unter gewissen Beschränkungen hinsichtlich ihres Geschäftsbereichs erleichterte Bedingungen aufzuerlegen. Vgl. *History*, S. 422: „*special conditions . . . designed to give the Committee power to see that he shall carry out the requirements laid down for the security of the insuring public.*“ Vgl. auch S. 252.

2. Die gesetzlichen und korporativen Aufsichtsbestimmungen.

a) Der Umfang der gesetzlichen Aufsichtsbestimmungen für Lloyd's.

Die englische Versicherungsaufsicht-Gesetzgebung ist im wesentlichen in der *Assurance Companies' Act von 1909* (9 Edw. 7. Ch. 49) enthalten, die sich jedoch ausschließlich mit den *Non-Marine*-Versicherungszweigen, insbesondere mit der Beaufsichtigung von Lebens-, Unfall-, Feuer-, *Employers' Liability*-^{94*)} und Kautions-Versicherungsgesellschaften befaßt. Die Seeversicherungsgesellschaften und das *Marine*-Geschäft der Lloyd's sind bisher gesetzlich aufsichtsfrei.

Für die Lloyd'schen *Non-Marine*-Versicherer ist in der *Assurance Companies' Act von 1909* ein besonderer Anhang vorgesehen: „*Eighth Schedule: Requirements to be complied with by underwriters being members of Lloyd's or of any other association of underwriters approved by the Board of Trade*“, der am 1. Juli 1910 in Kraft trat. In diesem Anhang ist zunächst vorgesehen, daß jeder Lloyd's Underwriter das Lebens-, Feuer-, Unfall-, *Employers' Liability*- und Kautions-Versicherungsgeschäft nur unter der Bedingung betreiben darf, daß er für jeden einzelnen dieser Zweige eine Kautions in Höhe von £ 2000 hinterlegt und alljährlich dem *Board of Trade* eine Erklärung in vorgeschriebener Form abgibt, aus welcher der Umfang und Charakter der von ihm in jedem der erwähnten Zweige getätigten Geschäfte hervorgeht.

Wichtiger ist aber, daß die *Assurance Companies' Act* in dem gleichen Anhang die nachfolgend in sinngemäßer Uebersetzung wiedergegebenen Bedingungen als *Alternative* für diejenigen *Underwriters* vorsieht, die *Feuer- oder Unfall-Versicherungsgeschäfte betreiben*⁹⁵⁾:

„a) *Sämtliche Prämien, die der Underwriter aus dem von ihm betriebenen Feuer- oder Unfall-Versicherungs- oder Rückversicherungsgeschäft oder aus anderen Versicherungsgeschäften, für die dieser Gesetz-Anhang keine besonderen Bestimmungen enthält, vereinnahmt oder andere für seine Rechnung empfangen, sind ohne jede Aufteilung und in Uebereinstimmung mit den Bedingungen einer vom Board*

^{94*)} Erklärung siehe S. 271.

⁹⁵⁾ Vgl. *Assurance Companies' Act (1909)*, 8th. Schedule, (B) and (C) 2., a—d.

of Trade genehmigten „Trust Deed“ in einen Prämien-Treuhand-Fonds zu überführen;

- b) er ist weiter verpflichtet, in einer das Board of Trade (oder nach Wunsch des Board of Trade in einer das Committee der Vereinigung) befriedigenden Weise Sicherheiten zu stellen, die ausschließlich für die Regulierung von Ansprüchen verwendet werden dürfen, die aus dem von ihm gezeichneten Feuer-, Unfall- und irgendwelchen anderen Non-Marine-Versicherungsverträgen, für die in diesem Gesetz-Anhang keine besonderen Vorschriften erwähnt sind, entstehen;

die erforderlichen Sicherheiten können entweder in der Form von Kautionen (Deposits) oder in Form einer Bürgschaft (Guarantee) oder teilweise in der einen und teilweise in der anderen Form gestellt werden;

der Betrag der Sicherheiten soll jedoch niemals geringer sein, als die Summe aller Prämien, die der Underwriter in den letzten 12 Monaten aus solchen Feuer-, Unfall- oder anderen Non-Marine-Geschäften empfangen oder zu empfangen hat;

- c) die Bücher eines jeden Underwriters sind durch einen von dem Committee der Vereinigung approbierten Revisor zu prüfen, der dem Committee der Vereinigung und dem Board of Trade hierüber eine Bescheinigung (Certificate) in einer durch das Board of Trade vorgeschriebenen Form vorzulegen hat;

- d) für die Zwecke der hierüber aufgeführten Vorschriften bedeutet der Ausdruck „Non-Marine-Business“ den Abschluß von Versicherungsverträgen für andere als die nachstehend genannten Versicherungsgegenstände oder Interessen:“

„Vessels of any description, including barges and dredgers, cargoes, freights, and other interests which may be legally insured by, in, or in relation to vessels, cargoes, and freights, goods, wares, merchandise, and property of whatever description insured for any transit by land or water, or both, and whether or not including warehouse risks, or similar risks in addition or as incidental to such transit.“ (Non-Marine-Risiken sind also nach der Definition der Assurance Companies' Act von 1909 im wesentlichen alle, die nicht auf die Schifffahrt oder den Landverkehr Bezug habenden Risiken, gleichgültig, ob es sich um die Beförderungsmittel oder die beförderten Gegenstände handelt.

Hauptsächlich aus vier Gründen haben fast sämtliche^{95*)} Lloyd's Underwriters von der obigen Alternative Gebrauch gemacht: erstens unterscheidet sie sich kaum von denjenigen Maßnahmen, die Lloyd's aus eigener Initiative bereits zwei Jahre vor Inkrafttreten der *Assurance Companies' Act (1909)* unter Berücksichtigung ihrer eigenartigen Konstitution und der Erfordernisse des „*individual underwriting*“ eingeführt haben, und ferner sichert sie den Underwriters eine beträchtliche *Elastizität*⁹⁶⁾ hinsichtlich der zu stellenden Sicherheiten entsprechend dem Umfang und der Zusammensetzung der verschiedenen Risikenbestände^{96*)}; zweitens betreiben fast alle Underwriters das *Non-Marine*-Geschäft, und dies auf spartenmäßig verhältnismäßig unbegrenzter Basis, so daß die erstgenannte Alternative sich unter Umständen als unvorteilhaft oder hemmend herausstellen könnte, ist sie doch auf ganz bestimmte Versicherungszweige abgestellt, während die zweite Alternative *Non-Marine*-Geschäfte im weitesten Sinne erfaßt, auch wenn sie in der *Assurance Companies' Act* nicht besonders erwähnt oder behandelt sein sollten; drittens haben Lloyd's für die Schiffahrts- und Transport-Versicherungs-Sparte (*Marine-Business*) die fehlenden gesetzlichen Bestimmungen durch Vorschriften ersetzt, die denen der *Assurance Companies' Act* parallel laufen und gleichzeitig so gehalten sind, daß

^{95*)} Die *Non-Marine*-Underwriters haben jedenfalls ausnahmslos die zweite vom Gesetzgeber vorgesehene Alternative erwählt. Das geht einwandfrei aus den Aussagen der Lloyd's Vertreter vor dem *Departmental Committee on the Assurance Companies' Act, 1909*, hervor (vgl. *Post Magazine*, 19. September 1925, S. 1744); desgleichen aus den Angaben des *Board of Trade*-Präsidenten vor dem Unterhaus (vgl. *Post Magazine*, 8. August 1925, S. 1502).

⁹⁶⁾ Wie sehr es Lloyd's auf die Elastizität ankommt, beweist der Verhandlungsbericht des *Departmental Committee on the Assurance Companies' Act, 1909*, aus dem Jahre 1925. Nur drei Sätze der Lloyd's Vertreter seien genannt: „*The Committee would always want a discretion as to the conditions to impose on their members*“. „*The whole point of my argument is that there should be elasticity*“ und „*conditions . . . should be elastic as far as possible*“. Vgl. *Post Magazine*, 19. September 1925, S. 1743—1747.

^{96*)} Sehr wahrscheinlich gehen die in dem fraglichen 8. Anhang zur *Assurance Companies' Act* unter „(B) und (C) 2“ vorgesehenen Alternativ-Bestimmungen auf einen Vorschlag der Lloyd's zurück. Die auch aus der oben wiedergegebenen Uebersetzung ersichtliche Möglichkeit, die gesamten Sicherheiten in Form von Bürgschaften (*guarantees*) zu stellen, zeugt von dem großen Vertrauen, das der Gesetzgeber der *Corporation of Lloyd's* entgegenbringt. Wahrscheinlich hat er sich hierbei u. a. von der Erwartung leiten lassen, daß die *Corporation* schon aus eigenem Interesse wie bisher von jedem *Underwriter Deposits* (das „*Initial Deposit*“) verlangen wird. Im übrigen machen Lloyd's in keinem Fall von der erwähnten Möglichkeit Gebrauch und fordern selbst von den *Nur-Non-Marine*-Underwriters hohe *Deposits*.

denjenigen Underwriters, die *Marine-* und *Non-Marine-*Versicherungen akzeptieren, gewisse Vorteile bei der Bemessung der von ihnen zu hinterlegenden Gesamtsicherheiten entstehen⁹⁷⁾; viertens stellt die Verbindung der Sicherheiten mit der Höhe des jeweils vorjährigen Prämieeinkommens — von den übrigen Vorschriften ganz abgesehen — für das *Committee of Lloyd's* eine weitaus geeignetere Kontroll-Basis dar, als die starren Bestimmungen der ersten Alternative. Allem Anschein nach fordert das *Committee* sogar die Befolgung der zweiten Alternative und greift lediglich auf die erste zurück — und auch dann nur ergänzungsweise — wenn es sich um die Zulassung eines sonst ausschließlich in der Seeversicherung tätigen Underwriters zum Betrieb des Lebens-, *Employers' Liability-* oder Kautions-Versicherungsgeschäftes oder um den alleinigen Betrieb dieser Sparten handelt, was nur selten in Frage kommt.

b) Die Prämien-Treuhand- und Underwriting-Fonds.

Die mit Wirkung ab 1. Juli 1910 von der englischen Gesetzgebung als Alternative geforderte Einrichtung von Prämien-Treuhand-Fonds für die *Non-Marine-*Versicherungszweige ist bereits seit 1907/8 obligatorischer Bestandteil der Lloyd'schen Sicherheitsvorschriften für sämtliche Sparten überhaupt, also auch für die an sich aufsichtsfreie See-Versicherung. Demzufolge werden alle Underwriters ausnahmslos durch Unterzeichnung einer „*Trust Deed*“ verpflichtet, ihre gesamten Prämien-Einnahmen, ohne Rücksicht auf die Versicherungszweige, denen sie ihre Herkunft verdanken, und ohne jede Aufteilung, in einen von ihnen zu bildenden *Premium Trust Fund* abzuführen und diesen der Aufsicht von zwei Treuhändern zu unterstellen, die ihn zu nichts anderem als zur Bezahlung von Underwriting-Verbindlichkeiten und „*established profits*“ freigeben dürfen⁹⁸⁾. In der Praxis sieht es so aus, daß

⁹⁷⁾ Ueber die Anrechnung des „*Initial Deposits*“ vgl. S. 126.

⁹⁸⁾ Man darf annehmen, daß die jedem nach der Vorschrift des *Board of Trade* gegründeten *Premium Trust Fund* zugrunde liegende *Trust Deed* die Basis sämtlicher Lloyd'scher *Premium Trust Funds* ist, obwohl sie gesetzlich nur für das *Non-Marine-*Geschäft Geltung hat. Wie aus dem Bericht des *Departmental Committee on the Assurance Companies' Act, 1909*, hervorgeht, begrenzt die vom *Board of Trade* vorgeschriebene *Trust Deed* die erlaubten Ausgaben der Treuhänder auf „*claims, expenses and established profits*“. (Vgl. *Post Magazine*, 19. September 1925, S. 1747.) Aus Gründen der Genauigkeit ist oben jedoch der Ausdruck „Underwriting-Verbindlichkeiten“ gewählt worden, weil dieser auf jeden Fall richtig ist, ohne etwa falsche Vorstellungen zu erwecken.

die an einem Syndikat beteiligten Underwriters einen Sammel-Treuhand-Fonds unter der „*Trusteeship*“ eines Mitgliedes des *Committee of Lloyd's* oder eines am Syndikat partizipierenden Underwriter und des *Underwriting Agent* des Syndikats gründen, um auf diese Weise einen möglichst reibungslosen Zahlungsverkehr zu ermöglichen; denn auch die noch bis zum nächsten Fälligkeitstermin bei den Maklern⁹⁹⁾ ausstehenden Prämienfelder gelten als Bestandteil der Prämien-Treuhand-Fonds. Es ist weiter üblich, daß der zweite Treuhänder dem ersten, also zumeist dem *Underwriting Agent* des betreffenden Syndikats eine beschränkte Vollmacht dergestalt erteilt, daß dieser über nicht allzu hohe Beträge ohne Befragung seines Mit-Treuhänders für die Regulierung von Versicherungsansprüchen verfügen darf. Bei größeren Schäden ist regelmäßig die Zusammenwirkung beider Treuhänder erforderlich.

Vor Einführung der Prämien-Treuhand-Fonds konnten die einzelnen Underwriters, wenn ihre Syndikatsführer sich darauf einließen, die laufenden Prämieinnahmen kassieren, so wie sie fällig wurden, und die Schäden in der gleichen Weise zahlen. Sie hatten allerdings seit Erlass der *Bubble Act von 1720*, deren Bestimmungen bekanntlich auch nach ihrer Ungültigkeitserklärung (1824) für Lloyd's verbindlich blieben¹⁰⁰⁾, dafür zu sorgen, daß die Prämienfelder getrennt von etwa vorhandenem „*Partnership*“-Vermögen angelegt und verwaltet wurden. Diese Regelung bot jedoch noch keinen ganz wirksamen Schutz gegen die Verwendung von Prämienfeldern zu Privat-Spekulationen oder unzulässigen Ausgaben oder gegen die Inanspruchnahme für die Privatkonkurs-Masse eines Underwriters. Die Prämien-Treuhand-Fonds von heute sichern dagegen die gesamten Prämien-Einkünfte und Ansprüche eines Underwriter im Interesse der Versicherungsnehmer für den ausschließlichen Gebrauch zur Regulierung von *Underwriting*-Verbindlichkeiten. Es ist unter der jetzigen Regelung also durchaus denkbar, daß ein aus anderen wie Versicherungsgründen bankrott machender Underwriter seine Privat- und sonstigen, außerhalb des Versicherungsgeschäftes vorhandenen, Gläubiger gar nicht oder nur teilweise befriedigen kann, seine Versicherungsnehmer aber keinen Pfennig verlieren.

⁹⁹⁾ Ueber die Substitution der Lloyd's Makler als Prämien-schuldner der Underwriters vgl. S. 338/9.

¹⁰⁰⁾ Vgl. die auf S. 53 und S. 63 erwähnten Aenderungen der diesbezüglichen Statuten der Lloyd's Vereinigung.

In der Sicherung der Versicherungsnehmer-Interessen liegt zweifellos der Hauptwert der Lloyd'schen Prämien-Treuhand-Fonds. Man darf allerdings auch nicht die Bedeutung unterschätzen, die ihnen für die Mitversicherungs-Organisation des Lloyd's Marktes und damit für die Technik des Risiken-Ausgleichs zukommt: durch die treuhänderische Verwahrung der Prämien überhaupt, wie auch durch den direkten Einfluß, den die Syndikatsführer als Mit-Treuhänder auf die Prämienfelder ihrer Syndikatsmitglieder erhalten, wird die Bildung größerer Syndikate und die gleichzeitige Beteiligung an mehreren Syndikaten, d. h. die Schaffung einer breiteren Ausgleichsbasis für den einzelnen Underwriter insofern erleichtert, als die *Underwriting Agents* nicht mehr den Einwand haben, daß sie bei Vergrößerung ihrer Syndikate oder bei Aufnahme schon anderweitig engagierter Syndikatsmitglieder die Kontrolle über die Verwendung der Prämienfelder seitens der einzelnen Underwriters verlieren könnten; denn heute kann ja kein Underwriter ohne Genehmigung seiner Treuhänder Prämien-Einnahmen zu anderen Zwecken wie zur Befriedigung von Versicherungsansprüchen entnehmen und auch dies gewöhnlich nur auf dem Wege über den *Underwriting Agent*.

Eine weitere Sicherung der Versicherungsnehmer und *Underwriting Agents* ist durch die Vorschrift gegeben, daß Gewinn-Ausschüttungen aus den *Premium Trust Funds* erst nach Ablauf einer Wartefrist von mindestens drei Jahren — in der Praxis sind es oft vier und fünf — und nur mit Zustimmung der Treuhänder vorgenommen werden dürfen¹⁰¹⁾. Während dieser Wartezeit, die für die Abrechnung jedes einzelnen Geschäftsjahres gilt, haben Lloyd's also sämtliche durch Schadenzahlungen nicht verbrauchten Prämieeinnahmen ungekürzt¹⁰²⁾ vorzutragen. Das versicherungstechnische Ziel des langfristigen Prämienvortrags liegt auf der Hand: die Underwriters sollen gezwungen werden, Gewinnverteilungen erst dann vorzunehmen, wenn es der zukünftige Geschäftsverlauf erlaubt; sie sollen

¹⁰¹⁾ Diese offenbar aus der Seeversicherung übernommene Wartefrist wird teilweise auch von Non-Marine-Gesellschaften innegehalten, so z. B. von der *M. M. I. Association*, einem Tochterunternehmen der *British Oak Insurance Company Ltd.*, die allerdings Lloyd's nahesteht.

¹⁰²⁾ Wenn hier von Prämien-Einnahmen gesprochen wird, so handelt es sich stets um Netto-Prämien, d. h. abzüglich der Maklerprovisionen. Von einer Kürzung der Prämienüberträge kann man deshalb nicht sprechen, weil die Underwriters die Prämien stets nur „netto“ empfangen.

möglichst jederzeit in der Lage sein, erlittene Verluste durch akkumulierte Gewinne aus der Vergangenheit auszugleichen. Nimmt man z. B. an, daß ein vier Jahre am Underwriting beteiligter Lloyd's Versicherer im vierten Jahre derart erhebliche Schäden zu regulieren hat, daß seine laufenden Prämieinnahmen hierfür nicht mehr ausreichen, so kann und wird er — nämlich auf Veranlassung seiner Treuhänder — zur Abdeckung seiner Verluste die zu Beginn des nächsten Geschäftsjahres freiwerdenden Gewinne aus dem drei oder vier Jahre zurückliegenden Geschäftsjahr verwenden. Sollte das der vereinbarten Wartefrist entsprechende Underwriting-Jahr keine Ausschüttung gestatten, so muß der betreffende Underwriter die erlittenen Verluste aus anderen Mitteln bezahlen, die gewöhnlich aus der zweiten, hier zu behandelnden Reserve der Lloyd's stammen: aus den Underwriting-Fonds der einzelnen Versicherer.

Die Underwriting-Fonds der Lloyd's, die zumeist auch Treuhändern übereignet sind¹⁰³⁾, entsprechen zum Teil den bei den Gesellschaften üblichen *Schaden-Reserven*, z. T. sind sie als *Betriebskapital* anzusprechen, nämlich insofern, als sie über den Bedarf an Schaden-Reserven hinausgehen, was bei allen größeren Syndikaten der Fall zu sein pflegt¹⁰⁴⁾. Dafür sorgen in der Regel schon die *Underwriting Agents*; des weiteren das *Committee of Lloyd's*, das — wie wir bei der Untersuchung des Lloyd'schen *Audit*-Verfahrens sehen werden — an der Berechnung der Schaden-Reserven beteiligt ist¹⁰⁵⁾. Bevor das *Committee of Lloyd's* vorhandene Underwriting-Reserven freigibt, muß der Underwriter „*show that he has sufficient assets in trust to provide for future*

¹⁰³⁾ Der damalige *Chairman of Lloyd's* führte am 21. November 1921 in einer öffentlichen Rede folgendes aus: „*The candidate also has to undertake that all his premiums and other underwriting moneys as well as the investments of the same shall be placed in trust . . .*“ Wenn sich der Ausdruck „*and other underwriting moneys*“ nicht allein auf die von der *Assurance Companies' Act* geforderten „*Deposits*“ beim *Committee of Lloyd's* beziehen soll, was in keiner Weise zu ersehen ist, so würden demnach die oben besprochenen Underwriting-Fonds ausnahmslos Treuhändern übereignet sein.

¹⁰⁴⁾ Mitunter werden die Schaden-Reserven von den zusätzlichen Betriebsmitteln durch Schaffung besonderer „*Private Funds*“ getrennt, deren Verwaltung den *Underwriting Agents* oder den später erwähnten „*Agenturen*“ obliegt. Diese „*Agenturen*“ pflegen, da sie das Underwriting im Großen und als Generalunternehmer für die von ihnen geworbenen Underwriters betreiben, eine ungewöhnlich vorsichtige Finanz- und Gewinn-Politik zu betreiben. Vgl. S. 214.

¹⁰⁵⁾ Vgl. S. 138.

claims“, und zwar hinsichtlich seines gesamten Versicherungsgeschäftes¹⁰⁶⁾).

Die Verwaltung der *Underwriting Funds* liegt fast immer den *Underwriting Agents* der einzelnen Syndikate ob. Vielfach stehen ihnen jedoch besondere Finanzberater zur Seite, die für eine zweckmäßige und vorteilhafte Anlage der verfügbaren Gelder zu sorgen haben, hierbei aber genau wie die Treuhänder der Prämien-Treuhand-Fonds an die Vorschrift des *Committee of Lloyd's* gebunden sind, derzufolge mindestens 75 % der Anlagen aus mündelsicheren Papieren („*Trustee securities or bearer securities of a trustee character which would be available in law for investment by trustees if they were held in registered or inscribed form*“) bestehen müssen, der Rest aus schnell realisierbaren Werten („*Non-Trustee securities which can be readily realised*“)¹⁰⁷⁾.

Für neue Underwriters gibt es praktisch keine Möglichkeit, die Wartefrist für Gewinnausschüttungen zu umgehen; es sei denn, daß sich dem Neuling zufällig die Gelegenheit bietet, die Gewinn-Ansprüche eines durch Tod oder aus anderen Gründen ausscheidenden, bereits längere Zeit tätig gewesenen Underwrites unter gleichzeitiger Uebernahme seiner schwebenden Verpflichtungen vorteilhaft zu kaufen.

e) Prämien-Kontingentierung und Kapital-Reserven.

Der Kernpunkt aller Sicherheitsmaßnahmen, die man üblicherweise bei Versicherungsträgern findet, ist das Bestreben, das jederzeitige Vorhandensein einer vernünftigen Relation zwischen den verfügbaren Mitteln einerseits und dem Umfang der übernommenen Verbindlichkeiten andererseits zu gewährleisten. Geht man einmal davon aus, daß die versicherungstechnische Behandlung der Prämien- und Schaden-Reserven durch *Lloyd's* mit der bei den Gesellschaften gebräuchlichen im wesentlichen übereinstimmt, jedenfalls nicht weniger strikt ist, so bleibt für den von ihnen beschrittenen Weg zur Wahrung der oben

¹⁰⁶⁾ Vgl. die Aussagen von *P. G. Mackinnon* und *S. W. Burghes* (beide Vertreter für *Lloyd's*) vor dem *Departmental Committee on the Assurance Companies' Act, 1909*, in *Post Magazine*, 19. September 1925, S. 1747/48, insbesondere auch die auf der letztgenannten Seite befindliche Bestätigung der „*established profits*“ als „Bruttogewinne abzüglich Schaden-Reserven“, woraus allein die Verbindung der *Premium Trust Fund*-Entnahme-Vorschriften mit dem jeweiligen Stand der *Underwriting-Fonds* hervorgeht.

¹⁰⁷⁾ Man stelle diesen strikten Vorschriften einmal die Ausführungen in *Manes*, Bd. II, S. 36, gegenüber.

genannten Relation als wichtigster Unterschied immer noch die *Kontingentierung der laufenden Prämien-Einnahmen im Verhältnis zu den Kapitalreserven bei jedem einzelnen Underwriter*; denn im Gegensatz zu anderen Versicherern sind Lloyd's verpflichtet, ihre Kapitalreserven automatisch dem jeweiligen Geschäftsumfang, gemessen am Prämienumsatz, anzupassen¹⁰⁸). Es muß dahingestellt bleiben, ob die Lloyd'sche Methode der Anknüpfung an den Prämienumsatz tatsächlich einen einwandfreien Maßstab für die Schwankungen des Kapitalrisikos darstellt. Maßgeblich ist vielmehr das Prinzip der automatischen Auffüllung der Kapitalreserven bei Ansteigen des Versicherungsbestandes an sich; man darf auch annehmen, daß der jeweilige Prämienumsatz eine hinreichend zutreffende Orientierung ermöglicht, solange die Underwriters eine gesunde Auswahl-, Prämien- und Bedingungs-Politik betreiben und solange Lloyd's das bisherige hohe Niveau ihrer sonstigen Sicherheitsmaßnahmen beibehalten, auf die es letzten Endes ankommt.

Die Grundlage der Lloyd'schen Prämien-Kontingentierung ist in der *Assurance Companies' Act* zu finden, die in ihrem 8. Anhang unter „(B) and (C) 2, (b)“ im dritten Absatz für das Lloyd'sche *Non-Marine*-Geschäft festlegt, daß die von den Underwriters zu stellenden Kapitalreserven „*shall never be less than the aggregate of the premiums received or receivable by the underwriter in the last preceding year in connexion with such fire and accident and other non-marine business*“¹⁰⁹). Demzufolge müssen sämtliche Underwriters seit dem 1. Juli 1910 am Ende eines jeden Geschäftsjahres außer allen sonstigen, gegebenenfalls noch so großen Fonds mindestens soviel beim *Committee of Lloyd's* zu hinterlegende „Kapitalreserven“ aus-

¹⁰⁸) Zweifellos fassen Lloyd's die von ihnen durchgeführte Prämien-Kontingentierung als eine gewollt ungewöhnliche Maßnahme auf, die geeignet ist, die Lloyd'sche Finanzpolitik in ein besonders gutes Licht zu stellen. Der nachfolgende Ausspruch eines *Chairman of Lloyd's*, der sich auf die Behauptung bezieht, daß die englischen Versicherungsgesellschaften durch die Forderung aufsichtsamtlicher Kautionen einer großen Verantwortung hinsichtlich ihrer Kapitalreserven enthoben werden, ist bezeichnend für die Lloyd'sche Einstellung: „*It seems to me that the Board of Trade, by fixing a deposit, gives a sort of hall mark to all companies and to all kinds of security. It seems to me that is a wrong thing because it does not leave to the business community any discrimination.*“ Vgl. Bericht des *Departmental Committee on the Assurance Companies' Act, 1909*, in *Post Magazine*, 19. September 1925, S. 1748.

¹⁰⁹) Vgl. die sinngemäße Uebersetzung auf S. 109.

weisen können, als ihrem *Non-Marine*-Prämieneinkommen innerhalb der vorausgehenden zwölf Monate entspricht. Als „Kapitalreserven“ hat die *Assurance Companies' Act, 1909*, sowohl wirkliche Kautionen („*Deposits*“) als auch Bürgschaftserklärungen („*Guarantees*“) zugelassen, und zwar sogar als Alternative. Daß ein Lloyd's Underwriter sein gesamtes *Non-Marine*-Prämieneinkommen durch „*Guarantees*“ gedeckt hat, ist indessen niemals vorgekommen. Allerdings ist der Anteil der „*Deposits*“ an den *Non-Marine*-Kapitalreserven nur langsam größer geworden¹¹⁰⁾, weil die Corporation bereits für den Betrieb der Seeversicherung erhebliche „*Deposits*“ verlangte und besaß.

Die Prämienkontingentierung im Verhältnis allein zu den „*Deposits*“ war das Ziel der folgenden Jahre und dessen Vorbedingung die Ausdehnung der Prämienkontingentierung überhaupt auf alle außerhalb der *Non-Marine*-Sparten stehenden Versicherungszweige, insbesondere also auf die Seeversicherung. Wann die Prämienkontingentierung und vor allem die Prämienkontingentierung im Verhältnis zu den von den einzelnen Underwriters gemachten „*Deposits*“ zum grundsätzlichen Bestandteil der Lloyd'schen Sicherheitspolitik erhoben wurde, läßt sich leider nicht feststellen. Bekannt ist in erster Linie, daß *Sidney Boulton* als *Chairman of Lloyd's* am 21. November 1921 in einer Rede vor dem Londoner *Insurance Institute* öffentlich erklärte: „*The minimum amount for this deposit is 5000 £, proportionately increased if his annual account exceeds 10000 £*“¹¹¹⁾. Hiernach ist das Lloyd'sche Kontingentierungsverhältnis also 1:2, und zwar im Hinblick auf die von den Underwriters beim *Committee of Lloyd's* gemachten „*Deposits*“¹¹²⁾. Eine Nach-

¹¹⁰⁾ Vgl. S. 125.

¹¹¹⁾ Vgl. *Post Magazine*, 26. November 1921, S. 1274; ferner *Browning Dick*, S. 369, und *Review*, vom 8. November 1929, S. 1100, in der ein anonym bleibender, aber von der Corporation als Revisor zugelassener Verfasser von einem System spricht: „*whereby premium income is restricted in direct ratio to the deposits held by the Committee . . .*“

¹¹²⁾ Bei oberflächlicher Untersuchung des Lloyd'schen Sicherheitensystems könnte man zunächst annehmen, daß auch die „*Guarantees*“ bei der Bemessung des Prämien-Kontingents mit eingerechnet werden, obwohl die Strenge der Lloyd'schen Vorschriften dadurch ziemlich verwässert würde. Dies ist jedoch nicht der Fall. Die „*Guarantees*“ haben vielmehr die Aufgabe, die Differenz zwischen „*Deposit*“ und Prämieneinkommen zu decken. Ueber den genauen, durch die Verschiedenheit der Lloyd'schen Vorschriften für *Marine*- und *Non-Marine*-Geschäft und durch die internen Verrechnungsmethoden sehr komplizierten Sachverhalt vergleiche man die folgenden Kapitel über das *Deposit*- und *Guarantee*-System.

prüfung ergibt als Prämieeinkommen der Lloyd's für 1920 die Zahl von etwa 30 Millionen Pfund Sterling¹¹³⁾; die Höhe der Depositen für 1920 ist leider nicht festzustellen, wohl aber für das folgende Jahr mit 6817748 £. Da eine Senkung des Prämieeinkommens von 1920 auf 1921 zwar wahrscheinlich ist, aber sicherlich nicht rund 16 Millionen Pfund Sterling betragen hat, lag also 1920/21 bei Lloyd's noch eine wesentliche Unterschreitung des Verhältnisses von 1:2 zwischen Gesamtdepositen und Prämienumsatz, d. h. der sogenannten „Ratio“ vor. Die Ursache dürfte darin zu suchen sein, daß die Prämienkontingentierung im Verhältnis zu den von den Underwriters gemachten „Deposits“ nur wenig vorher und nur mit Wirkung für die neu aufgenommenen Underwriters eingeführt worden ist. Mit dem allmählichen Ausscheiden der alten Mitglieder und mit der in diesen Jahren einsetzenden gewaltigen Vermehrung der Underwriter-Zahl durch Neuaufnahmen verbesserte sich denn auch die „Ratio“ schnell; schon 1922 stellten sich die „Deposits“ auf 8108064 £, d. h. sie waren über 20 % gestiegen gegenüber 1921, während sich die Prämieeinnahmen infolge der rapiden Umsatzrückgänge in der Nachkriegs-Seeversicherung weiter verringert haben dürften. Die Tatsache, daß die gesamten, beim *Committee of Lloyd's* von den Underwriters gemachten „Deposits“ nach einer im *Lloyd's Calendar, 1934*, enthaltenen offiziellen Angabe 1933 den Betrag von 14 Millionen Pfund Sterling überschritten und nach einer dem Verfasser im Frühjahr 1935 erteilten Auskunft £ 16406615 erreicht haben, läßt vermuten, daß Lloyd's schon kurz vor dem Ziel stehen. Es besteht jedenfalls kein Grund, daran zu zweifeln, daß die „Ratio“ von 1:2 allgemein verwirklicht sein wird, sobald einmal die alten, bevorrechtigten Underwriters ausgeschieden sind¹¹⁴⁾. Diese stellen seit Jahren zweifellos nur eine kleine

¹¹³⁾ Diese Angabe machte *Sidney Boulton* in der oben im Text erwähnten Rede vor dem *Londoner Insurance Institute* am 21. November 1921.

¹¹⁴⁾ Eine Nachprüfung der in den letzten Jahren vorhandenen „Ratio“ ist nicht möglich, weil es völlig unbekannt geblieben ist, wie hoch sich das Lloyd'sche Prämieeinkommen aus der See-Versicherung wirklich stellt. Geht man schätzungsweise von dem Seeprämieeinkommen des Lloyd's Marktes im Jahre 1920 aus, das *Sidney Boulton* in seiner mehrfach erwähnten Rede auf 18000000 Pfund Sterling bezifferte, und zieht hiervon für die folgenden Jahre (bis 1929) die gleichen Prozentsätze ab, die man aus den Bilanzen der englischen Gesellschaften als deren Seeprämien-Minderung gegenüber 1920 errechnen kann, so käme man für Lloyd's auf die in der nachfolgenden Tabelle in Spalte II wiedergegebenen Summen. Die *Non-Marine* und *Employers' Liability* Prämien (Spalte III) lassen sich anhand der Lloyd'schen Kautionsvor-

Minderheit dar. Die künftigen Gesamtergebnisse bei der Berechnung der durchschnittlichen „Ratio“ werden ferner durch die neuerliche Praxis des *Committee*, das Prä-

schriften feststellen. Die in Spalte VI aufgeführten Gesamt-Depositen entsprechen den von Lloyd's dem Verfasser erteilten Auskünften. Lediglich die in Spalte IV enthaltenen Zahlen für das sonstige Prämieeinkommen der Lloyd's beruhen auf einer Schätzung nach eigenen Nachforschungen.

I	II	III		IV	V	VI	VII
Jahr	Geschätztes <i>Marine-</i> Prämien- einkommen	Tatsächlicher Prämienumsatz		Geschätztes sonstiges Prämien- einkommen	Geschätzter Gesamt- prämien- umsatz (II, III u. IV)	Tatsäch- liche Gesamt- Deposits	<i>Ratio</i> zwischen VI u. V
		<i>Non-Marine</i>	<i>Employers'</i> <i>Liability</i>				
in Millionen Pfund Sterling							
1921	10,80	14,50	0,37	0,3	25,97	6,93	1 : 3,75
1922	8,45	14,35	0,42	0,3	23,52	8,24	1 : 2,85
1923	8,00	12,45	0,36	0,2	21,01	9,70	1 : 2,16
1924	8,00	13,64	0,39	0,2	22,23	10,28	1 : 2,16
1925	7,88	13,58	0,38	0,2	22,04	10,41	1 : 2,12
1926	7,36	13,06	0,32	0,2	20,94	10,64	1 : 1,97
1927	7,70	12,60	0,32	0,2	20,82	10,87	1 : 1,92
1928	7,50	14,12	0,35	0,3	22,27	11,82	1 : 1,88
1929	6,90	15,44	0,36	0,4	23,10	12,27	1 : 1,88
1930	—	15,29	0,38	0,3	(27,30)	12,66	1 : 2,15
1931	—	15,42	0,36	0,3	(29,10)	12,34	1 : 2,36
1932	—	16,90	0,39	0,3	(31,40)	14,22	1 : 2,21
1933	—	16,79	0,37	0,3	(32,90)	15,07	1 : 2,18
1934	—	16,52	0,40	0,3	(33,50)	16,40	1 : 2,02

Die obige Tabelle zeigt bereits für die Jahre 1926/1929 eine „Ratio“, die noch besser als die von 1:2 ist. Diese Resultate unserer Schätzung dürfen jedoch auf keinen Fall zu dem Schluß verführen, daß die durchschnittliche „Ratio“ von 1:2 damals tatsächlich schon erreicht worden wäre; denn die für das *Marine*-Geschäft nach dem angegebenen Verfahren geschätzten Prämieeinnahmen, und damit auch die Gesamtprämienumsätze für die Jahre 1921 bis 1929 sind aller Wahrscheinlichkeit nach zu tief angesetzt. (Die in Spalte V für 1930/1934 aufgeführten Zahlen beruhen nicht auf einem Vergleich mit den Seepremien-Umsätzen der englischen Gesellschaften, sondern auf andersgearteten Schätzungen; sie dürften der Wirklichkeit bedeutend näher kommen und bewirken deshalb eine gegenüber 1926/1929 ungünstigere „Ratio“.) Dafür, daß die in Spalte II wiedergegebenen Seepremien-Schätzungen zu niedrig sind, sprechen insbesondere folgende Erwägungen: die zum Vergleich herangezogenen Prämieeinkünfte der englischen Gesellschaften stellen Netto-Prämien dar, also Brutto-Umsätze abzüglich bezahlter Rück-Versicherungsprämien. Letztere sind erfahrungsgemäß seit 1921 bedeutend angewachsen: in Wirklichkeit sind also auch die Umsatzrückgänge bei den englischen Gesellschaften prozentual nicht so groß gewesen, wie sie für die Schätzung des Lloyd'schen *Marine*-Geschäftes berücksichtigt wurden. Weiter ist der Kampf um das sinkende Seeversicherungsaliment von Lloyd's sicherlich erfolgreicher geführt worden als durch die Gesellschaften im allgemeinen, schon weil die Underwriter-Zahl und damit die Lloyd's zur Verfügung stehenden Kapitalien sich von 1921 bis 1929 um fast die Hälfte, seit dem Weltkrieg (1918) sogar um annähernd 100 % vermehrt haben; wobei ferner zu beachten ist, daß bei-

mienkontingent hinzukommender Underwriters auf einen ganz bestimmten Betrag festzulegen, günstig beeinflusst sein¹¹⁵⁾).

nahe der gesamte Underwriter-Zuwachs sich am *Marine*-Geschäft beteiligt hat. (Vgl. S. 308 f.) Man darf auch nicht vergessen, daß Lloyd's einmal konkurrenzfähiger als die Gesellschaften sind, da ihre Unkosten auf einem tieferen Niveau liegen, und daß sie zum anderen stärker als früher in das internationale Schiffskasko-Geschäft eingedrungen sind, welches die größten Prämien bringt. Eine Lloyd's Maklerfirma soll allein die Kasko-Versicherungen für ungefähr 40 % der Welt-Tonnage entweder direkt oder indirekt vermitteln und dürfte den Hauptteil wohl im Lloyd's Markt decken.

Ein Spiegelbild dafür, daß die „*Ratio*“ zwischen dem Prämienumsatz und den Kapitalreserven noch lange nach 1921 den Standard der neu hinzutretenden Underwriters 1:2 nicht erreicht hat, gibt auch die folgende Tabelle:

I	II	III	IV	V
Jahr	Gesamt-Depositen Pfd. Stlg.	Gesamtprämien- Kontingent bei 1:2 Pfd. Stlg.	Wirkliches Non-Marine Prämieinkommen Pfd. Stlg.	Maximales Prämien-Kontingent für sämtliche anderen Versicherungsparten Pfd. Stlg.
1921	6 937 583	13 875 166	14 506 940	minus 631 774
1922	8 242 641	16 485 282	14 357 917	2 127 365
1923	9 702 915	19 405 830	12 455 969	6 949 861
1924	10 285 018	20 570 036	13 646 809	6 923 227
1925	10 414 709	20 829 418	13 587 762	7 241 656
1926	10 641 104	21 282 208	13 062 767	8 219 441
1927	10 877 625	21 755 250	12 606 830	9 148 420
1928	11 821 229	23 642 458	14 129 768	9 512 690
1929	12 276 182	24 552 364	15 441 728	9 110 636

Aus dieser zweiten Tabelle tritt die Wandlung der Lloyd'schen Kapitalreserven-Politik seit dem Weltkrieg selten wirkungsvoll hervor, insbesondere, wenn man bedenkt, daß Spalte V außer der Seeversicherung noch die *Employers' Liability*-, *Aviation*-, *Credit-Reinsurance* und sonstige Sparten kontingentiert und wenn man — wie der Verfasser — der Ansicht ist, daß die Lloyd'schen Seeprämieeneinnahmen für 1929 noch allein auf 12 Millionen Pfund Sterling beziffert werden müssen. Man sieht übrigens auch, daß die Gesamtdepositen für 1921 nicht einmal ausreicht hätten, nur den *Non-Marine* Prämienumsatz der Lloyd's mit einer „*Ratio*“ von 1:2 zu decken! Wie anders ist dagegen das Bild für 1934 in der zuerst wiedergegebenen Tabelle!

¹¹⁵⁾ Vgl. *Lloyd's Calendar*, 1933, S. 76; es muß noch bemerkt werden, daß die Berechnung einer durchschnittlichen „*Ratio*“ leicht ein etwas verzerrtes Bild ergibt. Die Zahl derjenigen alten Underwriters, die der Prämien-Kontingentierung nicht oder nur teilweise unterliegen, ist leider unbekannt. Zu beachten ist ferner, daß bei vielen neuen Underwriters die Festlegung des Prämien-Kontingents „*to a named figure*“ bereits zu einem noch besseren Verhältnis zwischen „*Deposits*“ und Prämienumsatz als der „*Ratio*“ von 1:2 geführt haben dürfte. Hierdurch würde das durchschnittliche Bild natürlich besonders günstig gefärbt sein. Ebenso auch durch die Forderung einer Minimal-Kautions von 5000 £ (Vgl. im nächsten Kapitel) selbst von solchen Underwriters, die das entsprechende Kontingent von 10000 £ nicht ausnützen können.

Fassen wir abschließend das oben Gesagte zusammen, so ergibt sich, daß heute der Prämienkontingentierung einmal alle diejenigen Underwriters unterliegen — und das sind annähernd die Hälfte —, die nach der Einführung der Standard „Ratio“ von 1:2 bei Lloyd's tätig wurden; und zweitens diejenigen älteren Underwriters, die sich am *Non-Marine*-Geschäft beteiligen und deshalb die Vorschriften der *Assurance Companies' Act* befolgen müssen: das ist mindestens die andere Hälfte der Underwriters. Ausnahmen sind nur möglich, wenn es sich um ältere Underwriters handelt, die ausschließlich See-Versicherungen akzeptieren, oder für ihr *Non-Marine*-Geschäft die bekannte erste Alternative „(B) and (C) 1“ des 8. Anhangs zur *Assurance Companies' Act* gewählt haben, nach der sie bei Stellung eines „Deposits“ von je 2000 £ für jeden einzelnen *Non-Marine*-Versicherungszweig von der Prämienkontingentierung befreit sind. Die erstgenannte Möglichkeit ist praktisch illusorisch, da es kaum Underwriters gibt, die sich allein in der Seeversicherung betätigen; die zweite entfällt, da alle *Non-Marine*-Underwriters die in „(B) and (C) 2“ enthaltene Alternative und damit die Bedingung der Prämienkontingentierung erfüllen. Allerdings verbleibt den *Non-Marine*-Underwriters der — wenn man so sagen darf — alten Generation noch der Weg, wenigstens den Anteil der Seeversicherung an ihrem Gesamtprämieeinkommen aus der Kontingentierung herauszulassen und dies ist tatsächlich noch bei mehreren der Fall, ohne daß damit gesagt sein soll, daß ihre Reserven nicht doch der Standard „Ratio“ von 1:2 entsprechen; sie kommen jedoch ebensowenig wie irgendein anderer *Non-Marine*-Underwriter um die Notwendigkeit herum, für die Differenz zwischen ihren „Deposits“ und ihrem Prämieeinkommen „Guarantees“ zu beschaffen. Die „Guarantees“ stellen also die Brücke dar, über die jeder Lloyd's Underwriter, der nicht ausschließlich Seeversicherungen akzeptiert, der Prämienkontingentierung zwangsweise zugeführt wird.

i) Das Depositen-System.

Das Depositen-System der Lloyd's ist ein Vorläufer bzw. eine Parallele zu dem Kautionsverfahren, das in fast allen Ländern, die sich seit 1871 staatliche Einrichtungen zur Kontrolle des Versicherungswesens geschaffen haben, zu den wesentlichen

Bestandteilen der öffentlichen Versicherungsaufsicht gehört¹¹⁶⁾. Das *Committee of Lloyd's* nimmt hierbei den Platz der staatlichen Aufsichtsbehörde, d. h. im vorliegenden Fall des *Board of Trade* ein. Die Bestimmungen über die Freigabe der beim *Committee of Lloyd's* gestellten Kautionen sind in keinem Punkt irgendwie weniger strikt als die anderer Aufsichtsbehörden¹¹⁷⁾. Während aber die meisten Aufsichtsämter und auch das englische *Board of Trade* an ganz oder verhältnismäßig starre Vorschriften gebunden sind, darf das *Committee of Lloyd's* die Höhe der Kautionen so bemessen „as the Committee in its discretion thinks fit to require“¹¹⁸⁾; Lloyd's verfügen also über eine außergewöhnliche Freiheit und Elastizität bezüglich der Festsetzung der von den einzelnen Underwriters zu hinterlegenden „*Deposits*“. Sie könnten nach den Bestimmungen der *Assurance Companies' Act* sogar ganz auf die Stellung von „*Deposits*“ verzichten, wenn dafür „*Guarantees*“ beigebracht werden (vgl. Anm. 96*). Von sich aus hat die *Corporation of Lloyd's* indessen als unerläßliche Vorbedingung für die Zulassung zum Underwriting die Errichtung eines *Minimal-Depots* von 5000 £ geschaffen, das sogenannte „*Initial Deposit*“. Die nachfolgende Tabelle zeigt in Spalte II die Summe aller „*Initial Deposits*“, in Spalte III die tatsächlich beim *Committee* hinterlegten „*Deposits*“:

¹¹⁶⁾ Ein Unterschied ließe sich insofern konstruieren, als die Versicherungsgesellschaften neben den aufsichtsamtlichen Kautionen noch weitere Kapitalreserven besitzen, z. B. in Gestalt besonderer Fonds oder derjenigen Ueberschüsse des Aktienkapitals, die sich nach Abzug sämtlicher Kautionen ergeben. Dem muß jedoch gegenübergehalten werden, daß bei Lloyd's die — oft sehr erheblichen — Privatvermögen und z. T. auch besondere *Underwriting-Funds* an die Stelle des Aktienkapitals und der sonstigen Kapitalreserven der Versicherungsgesellschaften treten, von den „*Guarantees*“ ganz zu schweigen.

¹¹⁷⁾ Vgl. *Review*, 8. November 1929, S. 1100: „*This deposit will only be released by the Committee after cessation of membership and only then upon satisfactory evidence being furnished that all claims have been paid or provision made for them.*“ Die letzten fünf Worte beziehen sich auf die Möglichkeit, daß ein ausscheidender Underwriter seinen noch nicht abgewickelten Bestand an einen anderen mit sämtlichen Verpflichtungen verkauft.

¹¹⁸⁾ Vgl. *Lloyd's Calendar*, 1933, S. 68; vgl. ferner *Assurance Companies' Act*, 1909, 8th Schedule, (B) and (C) 2, b: „*He shall also furnish security to the satisfaction of . . . the committee*“ und ebenda: „*The security may be furnished in the form of either a deposit or a guarantee, or partly in the one form and partly in the other.*“

I	II	III	IV
Jahr	<i>Initial Deposits</i> aller Underwriters	Gesamt-Depositen	Durchschnittliches <i>Deposit</i> pro Underwriter
	£	£	£
1921	5 450 000	6 937 583	6 360
1922	5 505 000	8 242 641	7 380
1923	5 920 000	9 702 915	8 195
1924	6 205 000	10 285 018	8 290
1925	6 255 000	10 414 709	8 325
1926	6 345 000	10 641 104	8 385
1927	6 405 000	10 877 625	8 560
1928	6 660 000	11 821 229	8 874
1929	7 085 000	12 276 182	8 762
1930	7 115 000	12 664 070	8 900
1931	7 235 000	12 349 684	8 530
1932	7 300 000	14 218 981	9 740
1933	7 450 000	15 075 679	10 115
1934	7 800 000	16 406 615	10 515

Das durchschnittliche „*Deposit*“ der einzelnen Underwriters geht demnach beträchtlich über 5000 £ hinaus, wie es in Betracht der Lloyd'schen Prämienkontingentierungsmethode auch nicht anders anzunehmen war; es betrug 1921 ungefähr 6360 £, um dann bis auf 10515 £ im Jahre 1934 anzusteigen. Wenn es zutrifft, daß das *Committee of Lloyd's* neuerdings das *Minimal-Deposit* für diejenigen Underwriters, die zugleich das *Marine-* und *Non-Marine-Geschäft* aufnehmen wollen, auf 7000 £ erhöht haben soll, wäre das natürlich ebenfalls ein wichtiger Grund für die schnelle Vermehrung der Depositen.

Die Frage, inwieweit die Haftung der Underwriter-Depositen etwa spartenmäßig beschränkt ist, konnte — von der selbstverständlichen Tatsache, daß für die Verbindlichkeiten jedes Underwriters allein seine eigenen, nicht etwa andere¹¹⁹⁾ oder gar die gesamten Depositen haften, abgesehen — bisher nicht einwandfrei geklärt werden, vor allem nicht wegen der unvollständigen und eigenartigen Ausweisung in den wenigen, in Fachblättern gelegentlich erfolgenden Veröffentlichungen, die sich allerdings auch nicht von den begrenzten Auskünften unterscheiden, die Lloyd's von Zeit zu Zeit privat erteilen. Diese enthalten nämlich nur folgende Rubriken: „*Amount of Total Deposits*“, „*Amount of Non-*

¹¹⁹⁾ Es sei denn auf dem Umwege über die „*Guarantees*“, die ein Underwriter einem anderen gegeben hat.

Marine Deposits“ und „*Amount of Employers' Liability Deposits*“, letztere auch nicht immer¹²⁰⁾. Es fehlen stets die „*Marine*“- und etwaige, für andere Sparten gemachte „*Deposits*“. Erst im Frühjahr 1935 ist es dem Verfasser nach jahrelangen Bemühungen gelungen, von Lloyd's die nachstehende Auskunft zu erhalten: „*Under the regulations of the Committee of Lloyd's and/or the requirements of the Eighth Schedule to the Assurance Companies' Act, 1909, separate Deposits are required in respect of the following six classes of business, viz: a) Marine, b) Non-Marine, c) Credit Reinsurance, d) Life, e) Employers' Liability, f) Bond Investment . . . In the case of Aviation business no separate Deposits are required to be furnished . . . Bond Investment is not conducted at Lloyd's.*“ Das Luftfahrtversicherungsgeschäft der Lloyd's wird aller Wahrscheinlichkeit nach unter „*Marine*“ verrechnet. Die gleichzeitig zur Verfügung gestellten Zahlen sind auf Seite 125 zu einer Tabelle vereinigt und durch anderweitig bekanntgewordene Angaben ergänzt worden, so daß sich folgendes Bild ergibt¹²¹⁾:

Die Depositen-Tabelle bringt klar die Wandlungen der Lloyd'schen Depositenpolitik nach dem Weltkriege zum Ausdruck: entsprechend der immer größer und damit unübersichtlicher werdenden Underwriter-Zahl und entsprechend der spartenmäßigen Verbreiterung des Lloyd'schen Prämienumsatzes über die Seeversicherung hinaus. Ursprünglich scheinen alle Nicht-*Marine Deposits* zugunsten der *Marine Deposits* vernachlässigt worden zu sein. Nach 1921 beginnt alsdann die planmäßige Erhöhung der Depositen im Verhältnis zu allen von

¹²⁰⁾ Daneben noch die Beträge der *Non-Marine- und Employers' Liability Guarantees*, nicht aber die Summen der gesamten *Guarantees* überhaupt oder etwaiger für das *Marine*-Geschäft beigebrachten *Guarantees*. Diese Mängel sind aber nicht besonders schwerwiegend, da die Anwendungsbestimmungen für die Lloyd'schen *Guarantees* bekannt sind. Vgl. S. 127 ff.

¹²¹⁾ Die in Spalte III für das *Non-Marine* Geschäft der Jahre 1914/1920 enthaltenen Depositen beruhen auf den Auskünften, die der *Präsident des Board of Trade* wiederholt vor dem englischen Unterhaus abgegeben hat (Vgl. *Post Magazine* vom 31. Juli 1915, vom 30. Dezember 1922 und vom 8. August 1925; ferner *Policy Holder* vom 20. Dezember 1928 und auf Seite 1316 in der Jahresausgabe 1930). Für Spalte IV vgl. den Verhandlungsbericht des *Departmental Committee on the Assurance Companies' Act, 1909*, in *Post Magazine*, 26. September 1925, S. 1787.

Die Berechnung des Prämieneinkommens in den verschiedenen Sparten ist vom Verfasser selbst vorgenommen worden auf Grund der Lloyd'schen Kautionsvorschriften (in allen Sparten außerhalb des *Marine Business* müssen Depositen und *Guarantees* zusammen mindestens dem Prämiensatz entsprechen).

Depositen-Tabelle

I	II		III		IV		V		VI		VII
Jahr	„Marine“ Depositen		Non-Marine Depositen		Employers' Liability Depositen		Credit-Rein- surance Depositen		Life Depositen		Verhältnis zwischen „Marine“-Depositen und allen sonstigen Depositen
	£	in % des Prä- mienein- komm.	£	in % des Prä- mienein- komm.	£	in % des Prä- mienein- komm.	£	in % des Prä- mienein- komm.	£	in % des Prä- mienein- komm.	
1914	—	—	286 000	5,92	—	—	—	—	—	—	—
1915	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1916	—	—	324 000	6,68	—	—	—	—	—	—	—
1917	—	—	390 000	6,76	—	—	—	—	—	—	—
1918	—	—	562 000	5,99	—	—	—	—	—	—	—
1919	—	—	788 000	8,19	—	—	—	—	—	—	—
1920	—	—	912 000	7,12	—	—	—	—	—	—	—
1921	5 931 240	ca. 45	886 508	6,11	119 385	32,5	—	—	—	—	6,9: 1,0
1922	7 008 192	—	1 099 872	7,66	134 577	31,6	—	—	—	—	8,2: 1,1
1923	8 120 773	—	1 442 046	11,56	140 096	38,3	—	—	—	—	9,7: 1,6
1924	8 399 397	—	1 739 506	12,01	146 115	37,6	—	—	—	—	10,2: 1,9
1925	8 348 817	—	1 923 520	14,34	142 372	37,1	—	—	—	—	10,4: 2,1
1926	8 390 655	—	2 059 675	15,77	138 632	42,9	52 142	ca. 45	—	—	10,6: 2,3
1927	8 444 040	—	2 230 151	17,69	148 978	46,6	54 456	ca. 45	—	—	10,8: 2,4
1928	8 948 449	—	2 633 125	18,64	182 319	51,4	57 336	ca. 45	—	—	11,8: 2,9
1929	9 014 865	—	3 007 558	19,48	197 987	53,7	55 772	ca. 40	—	—	12,2: 3,3
1930	9 205 730	—	3 194 374	20,88	205 833	54,4	58 139	ca. 40	—	—	12,6: 3,4
1931	8 864 055	—	3 216 438	20,86	195 542	53,3	57 649	ca. 45	16 000	ca. 60	12,3: 3,5
1932	10 161 314	—	3 736 696	21,88	229 180	58,2	72 458	ca. 55	19 333	ca. 55	14,2: 4,1
1933	10 678 830	—	4 077 402	24,27	227 640	61,1	72 479	ca. 55	19 328	ca. 55	15,1: 4,4
1934	11 543 453	ca. 90	4 539 928	27,47	232 059	58,0	71 184	ca. 55	19 991	ca. 55	16,4: 4,9

den Underwriters betriebenen Versicherungszweigen und etwas später auch die Aussonderung zusätzlicher Depositen für bestimmte Sparten. Noch heute aber überragen die *Marine Deposits* die gesamten sonstigen Depositen beträchtlich, — 1934 war das Verhältnis^{121*)} ungefähr wie 11,54:4,9 — obwohl der Lloyd'sche Umsatz in der Seeversicherung eine solche Bevorzugung nicht rechtfertigt. Der Schlüssel zum Verständnis dieses eigenartigen Sachverhalts dürfte darin liegen, daß die *Marine Deposits* auch für etwaige Verbindlichkeiten aus anderen als *Marine* Sparten mithaften, wenn die sonstigen Mittel der betreffenden Underwriters, insbesondere etwa vorhandene separate Depositen erschöpft sein sollten. Es ist verschiedentlich verbreitet worden, ohne daß Lloyd's jemals hierzu Stellung genommen hätten, daß die sogenannten „*Initial Deposits*“ von 5000 £ pro Underwriter traditionsgemäß als *Marine Deposits* verrechnet würden und daß diese *Marine Deposits* „*Deposits nominally available for marine insurance liabilities*“ sind. Diese Erklärung, aus der nichts anderes wie eine Bestätigung dafür herauszulesen ist, daß die *Marine Deposits* zumindest in zweiter Linie für nicht aus der Seeversicherung stammende Verbindlichkeiten zu haften haben, gewinnt noch an Wahrscheinlichkeit durch die ungewöhnlich hohe und sonst kaum zu rechtfertigende Inanspruchnahme des Bürgschaftsverfahrens für die Kautionsstellung in den *Non-Marine* und *Employers' Liability* Sparten und durch das Interesse, das die *Corporation* an einer möglichst unbedingten Sicherung des Lloyd'schen *Prestige* besitzen muß. Man dürfte kaum fehl gehen in der Annahme, daß ganz generell eine spartenmäßige Haftungsbeschränkung der beim *Committee of Lloyd's* von den Underwriters hinterlegten Depositen nur insofern vorhanden ist, als bestimmte Teilbeträge bevorzugt für die Verbindlichkeiten derjenigen Versicherungszweige zu haften haben, für die sie nach außen hin ausgewiesen werden.

An sich ist es aber wohl denkbar, daß die für die Differenz zwischen den *Non-Marine* und *Employers' Liability*-Depositen und -Prämienumsätzen eines jeden Underwriters vorhandenen *Guarantees* allein für etwa über die *Non-Marine*- und

^{121*)} Für die Berechnung des Verhältnisses zwischen *Marine Deposits* und sonstigen Depositen genügt nicht die Addition der in der Depositen-Tabelle aufgeführten Zahlen. Vielmehr ist die schon verschiedentlich angeführte Summe der „*Total Deposits*“ zu berücksichtigen.

Employers' Liability-Depositen und das sonstige Vermögen des betroffenen Underwriters hinausgehende Ausfälle zu haften haben. Eine große Wahrscheinlichkeit besteht hierfür, nach dem ganzen Aufbau des Lloyd'schen Sicherheits-Systems und insbesondere des Guarantee-Verfahrens zu urteilen, nicht¹²²⁾.

ii) Das Guarantee-System.

Die „*Guarantees*“ der Lloyd's sind jährlich zu erneuernde, beim *Committee of Lloyd's* zur Deckung der Differenz zwischen den „*Deposits*“ und den Prämieeneinnahmen der Underwriters hinterlegte Garantie-Versicherungsscheine, durch die sich ein oder mehrere „*Guarantors*“ bis zu einem gewissen Höchstbetrag für die Erfüllung der *Underwriting*-Verpflichtungen eines anderen Lloyd's Versicherers für den Fall verbürgen, daß dieser für insolvent erklärt wird. In der üblichen „*Guarantee Policy*“ heißt es entsprechend: „. . . . *the guarantors will respectively in the event of the guaranteed member being at any time hereafter declared to have made default as aforesaid, and if and when required by the Committee, pay the Society (d. h. der Corporation of Lloyd's) the amounts of their respective subscriptions or any part thereof from time to time as may be so required*“¹²³⁾.

Die *Guarantees* sind also kein Ersatz für die im Lloyd's System fehlende Rückversicherungsnahme bei dritten Versicherungsträgern, denn sie erstrecken sich nicht nur auf einen bestimmten — in diesem Vergleich: auf den rückversicherten — Teil des *Underwriting*-Geschäftes, sondern — von den zu erörternden spartenmäßigen Einschränkungen abgesehen — auf

¹²²⁾ Es erscheint z. B. ausgeschlossen, daß ein Underwriter, der für einen anderen Bürgschaft geleistet hat, für dessen Teilverluste aus der *Non-Marine*- oder *Employers' Liability*-Versicherung im Rahmen seiner „*Guarantee*“-Verpflichtung einzutreten hat, solange der betreffende Underwriter noch Reserven in Gestalt von *Marine*- oder anderen *Deposits* besitzt. Voraussetzung für die Haftung der „*Guarantors*“ ist ohne Zweifel das Vorliegen einer Insolvenz oder eines Konkurses bei dem garantierten Underwriter. Denkbar wäre allerdings, daß z. B. die *Employers' Liability* „*Guarantors*“ vorläufig für *Employers' Liability* Verluste des garantierten Lloyd's Versicherer eintreten müssen, wenn dessen gesamte übrigen Reserven anderweitig in Anspruch genommen sind, ohne daß sich ihr späteres Freiwerden schon voraussehen ließe.

¹²³⁾ Vgl. den Verhandlungsbericht des *Departmental Committee on the Assurance Companies' Act, 1909*, in *Post Magazine*, 26. September 1925. S. 1785.

die gesamten Underwriting-Verbindlichkeiten des garantierten Lloyd's Underwriters. Man vergleicht sie deshalb besser mit einer Delcredere- oder Ausfallversicherung, die dann einzutreten hat, wenn die unter den von dem insolventen Underwriter gezeichneten Lloyd's Policen entstehenden Zahlungsverpflichtungen nicht durch die vorhandenen Prämienreserven, *Underwriting Funds*, Depositen und auch nicht durch das Privatvermögen des betreffenden Unterwriters gedeckt werden können. Eine entfernte Ähnlichkeit besteht allenfalls mit den Wechseln, die gewöhnlich von den Aktionären einer Versicherungsgesellschaft in Höhe des nicht eingezahlten Aktienkapitals hinterlegt werden müssen: obwohl dieser Vergleich bei weitem nicht an die Bedeutung der *Guarantees* heranreicht.

Als „*Guarantors*“ oder Bürgen kamen für Lloyd's bis vor ungefähr zehn Jahren neben den Underwriters und der *Corporation of Lloyd's* als solcher auch Außenstehende in Frage. Die seitdem gültigen Bestimmungen sehen vor, daß ausschließlich „*Underwriting Members of Lloyd's*“ und die *Corporation* „*Guarantees*“ zeichnen dürfen. Die Höhe der von Außenstehenden übernommenen Bürgschaften ist jedoch schon vorher sehr gering gewesen. Sie betrug nach den Angaben des *Board of Trade* vor dem englischen Unterhaus für 1923 64729 £, für 1924 34973 £ und dürfte heute noch bedeutend niedriger sein¹²⁴⁾, während die von *Underwriting Members of Lloyd's* gezeichneten *Guarantees* 1921 schon die enorme Höhe von über 14 Millionen Pfund Sterling erreicht hatten. Die *Corporation* macht von ihrem durch die *Lloyd's Act von 1911* erlangten Recht der Bürgschaftserklärung für die Verbindlichkeiten einzelner Underwriters nur in Ausnahmefällen Gebrauch. Ihre Bedeutung als Unterzeichner von „*Guarantees*“ scheint in der Hauptsache mit der Einführung der *Assurance Companies' Act, 1909* bzw. der in dieser enthaltenen Bestimmungen über die von den Underwriters beim *Committee* zu hinterlegenden Kautionen verknüpft gewesen und mit der allmählichen Umstellung der Underwriters zurückgegangen zu sein¹²⁵⁾. Aus der grundsätzlichen Einstellung der Lloyd's, daß das Versicherungsgeschäft Sache des Einzelnen und nicht der *Corporation* sei und aus den folgenden, vom *Committee of Lloyd's* heraus-

¹²⁴⁾ Vgl. *Post Magazine* vom 8. August 1925, S. 1502; und vom 26. September 1925, S. 1786: „*The outside guarantees are infinitesimal*“.

¹²⁵⁾ Vgl. die dem Verfasser kurz vor Beendigung der Drucklegung zugegangene Auskunft in Anmerkung 76*).

gegebenen Vorschriften über die Handhabung des *Guarantee*-Systems geht ferner zur Genüge hervor, daß die Bürgschaftsleistung durch die *Corporation* nicht den Absichten entspricht, die Lloyd's mit dem *Guarantee*-Verfahren verfolgen:

1. Kein „*Guarantor*“ darf mehr als den nicht gerade hohen Betrag von 200 £ als „*Guarantee*“ für einen Underwriter übernehmen. Daß Bürgschaften von 5000 und 10000 £ für die Verbindlichkeiten eines Lloyd's Versicherers von einem „*Guarantor*“ eingegangen werden, wie es zu Beginn des *Guarantee* Systems verschiedentlich der Fall gewesen sein soll¹²⁶), ist demnach heute unmöglich. Selbst wenn ein „*Guarantor*“ sich für sämtliche an einem Syndikat beteiligten Underwriters mit dem pro Kopf zulässigen Höchstbetrag von 200 £ verbürgen sollte — was im Interesse einer guten Risikomischung selten vorkommt und auch vom *Committee of Lloyd's* nicht immer geduldet wird —, würde sogar der Zusammenbruch dieses ganzen Syndikats nicht unbedingt die Insolvenz des „*Guarantors*“ herbeiführen müssen, denn die bei der durchschnittlich geringen Stärke der Lloyd's Syndikate (1929 hatten 40 % der Lloyd's Syndikate bis zu fünf Mitglieder, weitere 20 % sechs bis zehn, und die durchschnittliche Größe betrug nur elf Underwriters) in Frage kommenden Summen pflegen für die Mittel der bei Lloyd's zugelassenen Versicherer keine ausschlaggebende Rolle zu spielen. Außerdem wird das *Guarantee Underwriting* wie ein ordentliches Versicherungsgeschäft und gegen entsprechendes Entgelt betrieben, so daß sich bei vorsichtiger Auswahl zumindest ein tragfähiger *Guarantee*-Risikenbestand organisieren lassen müßte. Jedenfalls ist es falsch, den Gesamtbetrag aller Lloyd'schen *Guarantees* als Passivum anzusehen. Bisher ist das *Guarantee Underwriting* sogar ein ertragreiches Geschäft für die Lloyd's Versicherer gewesen, woran indessen die Strenge der Lloyd'schen Sicherheitsmaßnahmen nicht zum kleinsten Teil beteiligt ist.

Die Begrenzung des *Guarantee*-Akzepts auf 200 £ pro Kopf sichert aber nicht nur die einzelnen „*Guarantors*“,

¹²⁶) Vgl. z. B. *History*, S. 366.

sondern auch die Kontinuität des ganzen Lloyd's Marktes. Hat ein Underwriter beispielsweise einen Prämienumsatz von 50 000 £ und hiervon 20 000 £ durch „*Deposits*“ gedeckt, so muß er mindestens 150 „*Guarantors*“ finden, die für ihn das Delcredere mit je 200 £ übernehmen. Das Risiko einer Underwriter-Insolvenz ist also durch die erste Vorschrift des *Committee* bereits über einen großen Abschnitt des Lloyd's Marktes verteilt¹²⁷⁾; durch die zweite wird jedoch fast die gesamte Garantiekraft der Lloyd's für den einzelnen garantierten Underwriter herangezogen. Diese Vorschrift besagt nämlich, daß

2. „*Guarantees*“ einzig und allein von solchen *Underwriting Members of Lloyd's* gegeben werden dürfen, die selbst durch andere garantiert sind. Da *Marine Guarantees* vom *Committee of Lloyd's* nur in ganz seltenen Ausnahmefällen akzeptiert werden und die *Marine Underwriters* daher als „*Guarantors*“ ausscheiden¹²⁸⁾, und weiter die übrigen garantierten Underwriters mit den Lloyd'schen *Non-Marine* Versicherern identisch sind, kommen fast ausschließlich letztere als „*Guarantors*“ des Lloyd's Marktes in Frage: eine angesichts der Lloyd'schen Einstellung und Bedeutung in bzw. zur Seeversicherung sehr interessante Tatsache.

Der Sinn der zweiten *Guarantee*-Vorschrift des *Committee of Lloyd's* ist offenbar der, für den Fall, daß einer der „*Guarantors*“ selbst insolvent ist oder wird, auf dessen Garanten, und notfalls noch weiter auf die „*Guarantors*“ der dritten Linie zurückgreifen zu können, usw. Bevor dies möglich ist, kommt allerdings eine im Lloyd's System sehr ungewöhnliche Regel in Anwendung: die verbleibenden „*Guarantors*“ der ersten Linie müssen nämlich solange für den *Guarantee*-Anteil des ausgefallenen Bürgen im Verhältnis ihrer Beteiligung an der *Guarantee* mithaften, als letztere nicht voll, d. h. schlimmstenfalls bis zu 200 £ in Anspruch

¹²⁷⁾ Eine sehr interessante Begleiterscheinung dieses Umstandes ist es, daß fast jeder garantierte Underwriter durch eine Reihe von „*Guarantors*“ ständig daraufhin beobachtet wird, ob seine Akzeptationspolitik in vernünftigen Grenzen bleibt. Es soll verschiedentlich vorgekommen sein, daß besorgte „*Guarantors*“ das *Committee of Lloyd's* auf irgendwelche Mißstände hingewiesen und sein Einschreiten veranlaßt haben.

¹²⁸⁾ Vgl. die weiter unten folgende *Guarantee* Tabelle.

genommen wird¹²⁹⁾). Erst dann haben die „*Guarantors*“ der zweiten Linie einzutreten. Sollten auch „*Guarantors*“ der zweiten Linie insolvent werden, so wiederholt sich das Spiel: zunächst haben die Mit-Garanten der zweiten Linie ihrer erweiterten Bürgschaft voll zu genügen, und erst wenn das nicht ausreicht, tritt die dritte Linie von „*Guarantors*“ in Aktion, usw. Das Lloyd'sche *Guarantee*-Verfahren ist somit eine Art „Schneeball-System“, in dem die Bürgschaftsverpflichtung bei Insolvenz immer weiter geworfen und letzten Endes über den gesamten Markt verteilt wird, ohne daß ein Garant mehr als 200 £ pro insolventen Underwriter oder „*Guarantor*“ verlieren kann: eine überaus sinnreiche Einrichtung, innerhalb gewisser Grenzen die Kapitalkraft der Gesamtheit zwangsweise dorthin zu lenken und einzusetzen, wo jeweils ihre Ausnutzung im Interesse des allgemeinen „*Goodwill*“ notwendig ist.

3. „*Guarantees*“ für einen einzelnen oder eine Gruppe von Underwriters dürfen auf keinen Fall von Underwriters übernommen werden, die sich des gleichen *Underwriting Agent* bedienen, wie die zu garantierenden Underwriters¹³⁰⁾. Hierdurch soll dem vorgebeugt werden, daß die gleichen Verluste, die den Zusammenbruch der garantierten Underwriters bewirkt haben, auch die Insolvenz der Garanten herbeiführen, denn man nimmt an, daß die *Underwriting Agents* in der Regel sämtliche von ihnen geführte Underwriters an ihren Zeichnungen beteiligen.

¹²⁹⁾ Der betreffende Passus der Lloyd'schen *Guarantee Policy* wird in dem Verhandlungsbericht des *Departmental Committee on the Assurance Companies' Act, 1909*, wie folgt zitiert (vgl. *Post Magazine*, 26. September 1925, S. 1786):

„And further that in case any of the guarantors shall make default by reason of bankruptcy or insolvency in payment of any amount to be contributed by him or them as aforesaid, the others of them shall severally and rateably as between themselves pay and make good in manner aforesaid the contribution of such defaulting guarantor or guarantors, provided that the liability of each of the guarantors in respect of each particular one of the guaranteed members shall be limited to a sum which bears the same proportion to his subscription hereto as the amount for which such guaranteed member is guaranteed.“

¹³⁰⁾ Vgl. den Aufsatz von Henry Scarborough Jr. über „Lloyd's London“ in *Mid-Western Banker: Insurance, its application to the Banking fraternity*, Chicago, Januarheft 1931.

Da gesetzliche Bestimmungen der Anwendung des Lloyd'schen *Guarantee*-Verfahrens nicht im Wege stehen¹³¹⁾, könnte die *Corporation* ohne weiteres in sämtlichen Sparten ausreichende „*Guarantees*“ als Kapitalreserven im Sinne der *Assurance Companies' Act, 1909*, akzeptieren. Dies ist jedoch nicht der Fall. Die *Corporation* läßt die Hinterlegung von *Guarantees* fast nur für das *Non-Marine*- und *Employers' Liability* Geschäft der Underwriters gelten. Vor allem ist es ihr Grundsatz, das *Guarantee*-Verfahren aus der Seeversicherung herauszuhalten (Vgl. *Guarantee*-Tabelle), dem ja auf der anderen Seite auch die nominelle Verrechnung der „*Initial Deposits*“ entspricht. Ein *Non-Marine* oder *Employers' Liability* Underwriter kann also ein Prämienkontingent mit Genehmigung des *Committee of Lloyd's* durch Beibringung zusätzlicher *Guarantees* ausweiten, nicht aber der Seeversicherer. Dieser muß auf jeden Fall eine Umsatzvergrößerung durch Stellung zusätzlicher *Deposits* ausgleichen; die vorgenannten Underwriters erst, wenn das Verhältnis zwischen *Deposits* und *Guarantees* nicht mehr den als notwendig angesehenen Grad von Sicherheit bietet oder der Markt ihnen keine *Guarantee* mehr unterzeichnet: natürlich stets unter der Voraussetzung, das eine erträgliche „*Ratio*“ zwischen Gesamtprämieinnahmen und *Deposits* bestehen bleibt. So kommt es, daß diejenigen Underwriters, die *Marine* und *Non-Marine* Versicherungen akzeptieren und deshalb in der Regel besonders hohe *Deposits* gemacht haben, bei einer Ausweitung ihres *Non-Marine* oder *Employers' Liability* Geschäftes oft weitergehenden Gebrauch von dem *Guarantee*-System machen können als reine *Non-Marine* oder *Employers' Liability*-Versicherer¹³²⁾.

Die zahlenmäßige Entwicklung der beim *Committee of Lloyd's* hinterlegten *Guarantees* zeigt das auf Seite 133 wiedergegebene Aussehen.

Die hiernach eingetretene erhebliche Verminderung der durch *Guarantees* gedeckten Prämienkontingente ist das Spiegelbild der Depositenvermehrung und muß als Teil der Bestrebungen, die *Marine Deposits* weitestgehend von der Mithaftung für andere Sparten zu entlasten, betrachtet werden. Aus diesem Grunde dürfte auch die auffällige Senkung der *Employers' Liability Guarantees* von 67,5 % (1921) auf 38,9 % (1933) des Prämieinkommens aus diesem Versicherungszweig zu erklären sein, denn das Per-

¹³¹⁾ Ungeklärt ist dies allerdings hinsichtlich der Lebensversicherung.

¹³²⁾ Nur-*Employers' Liability* Underwriters hat es bisher allerdings bei Lloyd's nicht gegeben.

Guarantee-Tabelle

I	II		III		IV		V	
	Marine Guarantees		Non-Marine Guarantees		Employers' Liability Guarantees		Gesamt-Guarantees	
	£	in % der Marine Deposits	£	in % des Non-Marine Prämien- Einkommens	£	in % des Empl.-Liability Prämien- Einkommens	£	Verhältnis zu den Gesamt- depositen
Jahr								
1914	—	—	4 548 000	94,89	—	—	—	—
1915	—	—	5 277 371	—	249 155	—	14 089 587	14,1 : 6,4
1916	—	—	4 528 500	93,32	291 478	—	13 744 523	13,7 : 8,2
1917	—	—	5 375 000	93,24	226 063	—	11 484 986	11,2 : 9,7
1918	—	—	8 811 000	94,01	242 986	—	12 370 289	12,4 : 10,3
1919	—	—	8 836 023	91,82	241 326	—	12 125 568	12,1 : 10,4
1920	—	—	11 889 134	92,88	184 603	—	11 397 695	11,4 : 10,6
1921	220 000	3,71	13 620 432	93,89	170 918	—	10 747 597	10,7 : 10,9
1922	195 000	2,79	13 258 045	92,34	172 591	67,5	11 864 234	11,8 : 11,8
1923	245 000	3,01	11 013 923	88,44	170 128	68,4	12 771 298	12,8 : 12,3
1924	220 000	2,62	11 907 303	87,99	172 534	61,7	12 434 193	12,4 : 12,6
1925	220 000	2,63	11 664 242	85,66	171 381	62,9	12 529 131	12,5 : 12,3
1926	210 000	2,50	11 003 092	84,23	164 632	62,9	13 486 669	13,5 : 14,2
1927	200 000	2,37	10 376 679	82,31	145 191	57,1	13 013 090	13,0 : 15,1
1928	195 000	2,18	11 496 643	81,36	167 990	53,4	12 296 004	12,3 : 16,4
1929	167 000	1,85	12 434 170	80,52	—	48,6	—	—
1930	157 000	1,71	12 104 659	79,12	—	46,3	—	—
1931	152 000	1,72	12 205 740	79,14	—	45,6	—	—
1932	152 000	1,49	13 170 037	78,12	—	46,7	—	—
1933	147 000	1,38	12 720 899	75,73	—	41,8	—	—
1934	142 000	1,23	11 986 014	72,53	—	38,9	—	—

sonenschaden-Haftpflichtrisiko ist für den Versicherer immer etwas unübersichtlich.

Die Bedeutungslosigkeit der *Guarantees* für das *Marine* Geschäft der Lloyd's ist aus Spalte II ersichtlich; danach machten die *Marine Guarantees* 1933 nur 1,23 % der *Marine Deposits* aus; bezogen auf den *Marine* Prämienumsatz würde sich ein noch viel kleinerer Prozentsatz ergeben.

Weiter ist festzustellen, daß sich das Verhältnis zwischen *Guarantees* und *Deposits* dauernd verbessert hat zugunsten der letzteren (Spalte V). Im Jahre 1921 sah der Vergleich noch 14,1:6,9 aus, im Jahre 1934 aber 12:16,4; d. h. die Depositen übertrafen die *Guarantees* 1934 bereits um über 4 Millionen Pfund Sterling!

Würde man die *Guarantee*-Tabelle noch durch die Zahlen der *Underwriting Members* in den einzelnen Jahren ergänzen, so ergäbe sich, daß die *Guarantees*, pro Underwriter gerechnet, eine Minderung von durchschnittlich 12800 £ auf 7900 £ von 1921 bis 1934 erfahren haben. Es wäre jedoch falsch, wenn man aus diesen Feststellungen folgern wollte, daß Lloyd's heute im Begriff stehen, das *Guarantee*-Verfahren allmählich aufzugeben. Bei allem Streben nach immer weitergehender Sicherung der Lloyd'schen Versicherungsnehmer und der Schaffung einer Marktbasis, deren Kontinuität durch kein noch so großes Schadenereignis erschüttert werden kann, werden die *Guarantees* stets das hervorragendste Mittel der *Corporation of Lloyd's* bleiben, die finanziellen Voraussetzungen des *Underwriting* so elastisch wie möglich zu halten. Schließlich darf nicht vergessen werden, daß das *Guarantee*-System wohl der geeignetste Weg ist, die Nachteile des alten Haftungsprinzips „*each one for himself and not one for another*“ durch eine — wenigstens der Wirkung nach — korporative Maßnahme zu mildern oder gar zu beseitigen, ohne als dessen Durchbrechung nach außen hin in Erscheinung zu treten.

d) Das Audit-Verfahren der Lloyd's.

Der letzte, aber nicht der unwichtigste Baustein im Lloyd'schen Sicherheits-System ist ein umfangreiches Revisionsverfahren: der sogenannte „*Audit*“, der die Kontrolle der Underwriter-Finanzen, die das *Committee of Lloyd's* von Zeit zu Zeit

„at regular intervals throughout the year“¹³³⁾ vornimmt, um die Einhaltung der den einzelnen Underwriters auferlegten Vorschriften zu sichern, aber auch die meisten der im Versicherungswesen üblichen Prüfungs-Systeme an Strenge und Reichweite in den Schatten stellt. Seine Entstehung ist eng verknüpft mit den Maßnahmen, die ein führender Underwriter 1906 als Vorbedingung für die Unterzeichnung von *Guarantees* bei den von ihm garantierten Lloyd's Versicherern zur Einführung brachte¹³⁴⁾ und die dann durch einen Beschluß vom 3. November 1910 in noch etwas verschärfter Form für das Lloyd'sche Versicherungsgeschäft allgemein maßgeblich wurden. Der erste Zwang¹³⁵⁾ zur Anwendung des *Audit*-Verfahrens ging jedoch von der *Assurance Companies' Act, 1909*, aus und blieb infolgedessen auf das Gebiet der Nicht-Seeversicherungszweige beschränkt. Das *Marine*-Geschäft der Lloyd's ist formell noch heute revisionsfrei, soweit nicht das *Committee of Lloyd's* die Unterwerfung unter das *Audit*-Verfahren zum Bestandteil der Zulassungsbedingungen der einzelnen Underwriters gemacht hat, was seit Jahren, insbesondere seit dem Zusammenbruch der *Harrison-Syndikate*¹³⁶⁾ die Regel sein dürfte.

In der Praxis ist allerdings die formelle Befreiung des *Marine*-Geschäftes vom *Audit* nicht zu bemerken¹³⁷⁾; denn kaum ein Underwriter wagt es, sich dem *Audit* auch nur teilweise zu entziehen, weil andernfalls das *Committee of Lloyd's* leicht Verdacht schöpfen und fast jeder Makler ihn bei der Plazierung oder Erneuerung größerer Aufträge übergehen würde¹³⁸⁾; ganz abgesehen von der Wahrscheinlichkeit, daß die „*Guarantors*“ des betreffenden Underwriters mit einer Aufkündigung ihrer Bürg-

¹³³⁾ Vgl. *Lloyd's Calendar*, 1933, S. 76.

¹³⁴⁾ Vgl. *History*, S. 425.

¹³⁵⁾ Dieser Zwang ist insofern nur als indirekt zu bezeichnen, als der Gesetzgeber es den Underwriters freistellt, die Alternative „(B) and (C) 1“ bzw. die entsprechenden Vorschriften für das Lebens-, *Employers' Liability* und *Bond Investment*-Geschäft zu erfüllen, die ihnen nur die Einreichung eines „statement . . . showing the extent and character of the business effected . . .“ auferlegt. Da die sonstigen Bestimmungen der genannten Alternative aber in keiner Weise auf die *Underwriting*-Methoden der Lloyd's zugeschnitten sind, wirkt sich die *Assurance Companies' Act* als ein einseitiger Zwang zugunsten des *Audit*-Verfahrens aus.

¹³⁶⁾ Vgl. *History*, S. 426.

¹³⁷⁾ Man vergleiche eine beliebige *Audit List* der *Corporation of Lloyd's* in den letzten zehn Jahren.

¹³⁸⁾ Ueber das Risiko, das die Lloyd's Makler als Kassensführer der Underwriters tragen, vgl. die Ausführungen auf S. 340 f.

schaftserklärung auf die Nichtanwendung des *Audit*-Verfahrens antworten. Ohne die allgemeine Durchführung des *Audit* würde das Lloyd's System in der Tat eine empfindliche Lücke aufweisen. Denn wie sollte das *Committee of Lloyd's* anders der ihm vom *Board of Trade* durch *Statutory Rules and Orders* Nr. 566 übertragenen Verantwortung, wie den Ansprüchen der Versicherungsnehmer, wie den Verpflichtungen des Lloyd'schen „*Goodwill*“, wie seiner eigenen Position und der der übrigen Underwriters gerecht werden? Wie soll das *Committee of Lloyd's* insbesondere die Prämienkontingentierung im Verhältnis zu den Depositen kontrollieren?

Gewiß, die Mehrzahl der Underwriters verfügt über sehr beträchtliche Privatvermögen und es gehören große Verluste dazu, um bei Lloyd's Insolvenzen herbeizuführen. Aber das *Committee of Lloyd's* kann unmöglich die Entwicklung der 1500 über die ganze Welt und Dutzende von Wirtschaftszweigen verteilten Privatvermögen genau verfolgen; es muß sich auch darüber im Klaren sein, daß die Forderung einer alljährlichen Vermögensbilanz von Underwriters entweder nur unvollständig erfüllt werden kann oder nur von ganz wenigen erfüllt werden würde; ja, eine solche Maßnahme müßte abschreckend auf die Mitgliedschaft bei Lloyd's wirken, fragt doch keine Versicherungsgesellschaft viel nach den Privatverhältnissen eines Aktionärs, solange dieser seinen Verpflichtungen nachkommt¹³⁹).

Die Abneigung der Lloyd's gegen eine bilanzmäßige Veröffentlichung geht zur Genüge aus der Tatsache hervor, daß kein einziger Underwriter bisher die Alternative „(B) and (C) 1“ im achten Anhang zur *Assurance Companies' Act, 1909*, befolgt hat, weil diese u. a. die Einreichung eines „*statement . . . showing the extent and character of the business effected . . .*“ an das *Board of Trade* fordert¹⁴⁰); dies, obwohl das *Board of Trade* nur eine auf die bei Lloyd's und nur auf die aus dem Versicherungsgeschäft

¹³⁹) Es wird hierbei besonders an die Nachschußverpflichtung der Aktionäre gedacht, die außerdem nur in ganz seltenen Fällen akut wird. Insofern hat der Aktionär einer Versicherungsgesellschaft kaum eine Untersuchung seiner Privatverhältnisse durch die Gesellschaft zu befürchten. Dieser Vergleich ist durchaus angebracht, da die Mehrzahl der Underwriters heute keine andere Stellung einnimmt als die eines Kapitalgebers. Vgl. den Abschnitt über die Syndikatsmitglieder oder „*Names*“, S. 290 ff.

¹⁴⁰) Vgl. die Ausführungen des *President of the Board of Trade* vor dem englischen Unterhaus für 1924 im *Post Magazine* vom 8. 8. 1925, S. 1502.

entstehenden Verbindlichkeiten bezüglich Aufklärung verlangt, die nicht einmal mit der Angabe privater Vermögensverhältnisse verbunden ist.

Der Abneigung gegen öffentliche Rechnungslegung steht jedoch eine außergewöhnlich strenge Unterwerfung unter die interne Kontrolle des *Committee* gegenüber, die dazu berechtigt, die *Corporation of Lloyd's* unter anderem auch als Revisionsgemeinschaft der englischen Einzelversicherung zu bezeichnen.

Zur technischen Durchführung der alljährlich, kurz vor den Iden des März stattfindenden *Audit*-Prüfung bedient sich das *Committee of Lloyd's* der Mitwirkung unabhängiger, im Versicherungswesen und insbesondere mit den Lloyd'schen Methoden erfahrener Revisionsfirmen, der sogenannten „*Auditors*“, die sich aus angesehenen City-Kreisen zusammensetzen und über eine ausdrückliche Zulassung seitens der Corporation — zumeist als „*Associate*“ — verfügen müssen. Die Wahl des „*Auditors*“ im Einzelfall bleibt jedoch den Underwriters überlassen, obwohl dieser dem *Committee* verantwortlich ist.

Das Lloyd'sche *Audit*-Verfahren in allen seinen Einzelheiten ist bisher nicht bekannt geworden; es besteht aber Uebereinstimmung darüber, daß es sich in jeder Beziehung um eine Prüfung „auf Herz und Nieren“ handelt¹⁴¹). Diese Meinung wird ohne weiteres durch diejenigen Details bestätigt, die bis heute veröffentlicht worden sind. Danach geht der *Audit* im wesentlichen wie folgt vor sich:

1. Zunächst haben die „*Auditors*“ das Gesamtprämieeinkommen eines jeden Underwriters, das vielfach aus den verschiedensten Syndikaten stammt, festzustellen und nach den einzelnen Sparten zu unterteilen. Hierüber wird dem *Committee* eine Bescheinigung ausgestellt, auf dessen Grundlage dieses alsdann über die Notwendigkeit einer Deposition- und *Guarantee*-Erhöhung befindet. Die Bescheinigung muß ferner für das *Non-Marine* Geschäft die Bestätigung enthalten, daß der betreffende Underwriter die Bestimmungen des *Board of Trade* bzw. der *Assurance Companies' Act, 1909*, in jeder Beziehung erfüllt hat. Das gleiche trifft auf die Lebens-, *Employers' Liability* und sonstige etwa unter das oben genannte Gesetz fallende Versicherungszweige zu.

¹⁴¹⁾ Vgl. *Review*, 8. November 1929, S. 1099.

2. Auf diese Vorprüfung folgt eine genaue Untersuchung der von den Underwriters im vergangenen Jahr abgeschlossenen Risiko-Verträge und anderer noch laufender Versicherungen und eine Einteilung in Risiko-Klassen, die der Errechnung ausreichender *Underwriting*-Reserven und etwa freizugebender Gewinne dient. Die Feststellung der tatsächlich einzubehaltenden Reserven liegt dem *Committee of Lloyd's* — nicht den einzelnen Underwriters — ob, das sich hierbei auf die Vorarbeit der „Auditors“ einen Vergleich der vorjährigen Risikengemeinschaften und der damals vom *Committee* festgesetzten Reserven durchzuführen —, und auf die allgemeinen Eindrücke, die es aus den verschiedenen, bei ihm zusammenlaufenden *Audit*-Berichten erhält, stützt, ohne indessen den spezifischen Charakter der einzelnen Risikengemeinschaften außer acht zu lassen. Ein Underwriter, der ein bedeutendes Aliment an „*Total Loss Only*“-Versicherungen großer Liniendampfer zeichnet, hat unbedingt andere Reserven zu stellen wie sein Kollege, der sich beispielsweise nur im Warengeschäft betätigt. Auch hier herrscht der Grundsatz der Individualität. Das *Committee* hat allerdings immer die Möglichkeit, in seine Berechnungen einen gerechten Sicherheitsfaktor einzusetzen und wird dies um so eher tun, als es selbst aus Fachleuten besteht und sowohl seinen eigenen wie den Ruf der *Corporation* durch alle Fährnisse sicher hindurchzusteuern hat¹⁴²⁾. Durch den Verhandlungsbericht des *Departmental Committee on the Assurance Companies' Act*, das im Jahre 1925 tagte, ist beispielsweise bekannt geworden, daß Lloyd's für noch zu erwartende und noch nicht abgewinkelte See-Versicherungsschäden mindestens die folgenden Beträge verlangen¹⁴³⁾:

¹⁴²⁾ Auch der Einfluß der *Underwriting Agents* und Makler darf nicht unberücksichtigt bleiben, da beide anerkanntermaßen ein großes Interesse an der reichlichen Bemessung der Rücklagen haben und oft mit Nachdruck eine weitergehende Reservierung vertreten als es nach den Vorschriften des *Committee of Lloyd's* nötig wäre. Hierbei mag häufig der Wunsch, Zins- und Kursgewinne zu erzielen, maßgeblich sein. In der Praxis richten sich die „Auditors“ viel nach den Vorschlägen, die sie von den Syndikaten erhalten, so daß ersteren und dem *Committee* im großen Ganzen nur die Aufgabe der Genehmigung verbleibt.

¹⁴³⁾ Vgl. *Post Magazine* vom 19. September 1925. S. 1747/8.

Risiko-Gattung	In Prozent des Prämieeinkommens
<i>Zeit-Risiken</i> (deren Charakter in der Hauptsache durch See-Kasko-Versicherungen bestimmt ist)	75 % des laufenden, 25 % des vorjährigen 10 % des zweitvorjährigen, 5 % des drittvorjährigen und 5 % des viertvorjährigen
<i>Reise-Risiken</i> (deren Verlauf schneller zu übersehen ist und deren Schäden gewöhnlich in kurzer Zeit abgewickelt werden können)	50 % des laufenden und 5 % des vorjährigen

Man sieht, daß es sich um verhältnismäßig hohe Rückstellungen handelt, insbesondere beim Zeit-Geschäft, bei dem fünf vorhergehende Jahre zu berücksichtigen sind¹⁴⁴⁾. Dem

¹⁴⁴⁾ Ein Vergleich mit den Rückstellungen der deutschen und englischen Versicherer zeigt das folgende Bild:

Prämien- und Schadenvorträge 1929 in Prozent des Netto-Prämieeinkommens.			
Risiko-Klasse	Lloyd's	Englische Gesellschaften	Deutsche Gesellschaften
Zeit-Risiken	ca. 115%	} ca. 143,5%	} ca. 63,04%
Reise-Risiken	ca. 55%		

Die im Vergleich geringere Höhe der deutschen Reservierungen dürfte sich durch den kleineren Anteil der deutschen Versicherer am internationalen Schiffskasko-Geschäft erklären, dessen prozentuales Schwergewicht in den englischen Risikogemeinschaften allerdings nicht genauer zu beziffern ist. Doch überwiegt das Warengeschäft wahrscheinlich bei den deutschen Versicherungsgesellschaften stärker als bei den englischen Versicherern einschließlich Lloyd's. Trotzdem muß die hohe Ziffer von 143,5 % bei den englischen Gesellschaften näher erklärt werden. Ihr Zustandekommen ist durch die in England übliche Praxis begünstigt, weder Prämien- noch Schaden-Ueberträge genau zu berechnen, sondern einen *Sammelfonds*, den sogenannten *Marine Fund* zu bilden, in den aber auch Zinsen und andere Erträge fließen, die überdies in vielen Fällen jahrelang akkumulierten, so daß einige Gesellschaften auf Quoten von 200 % und mehr des Prämien-Umsatzes kommen. Bei einem Vergleich mit den Prämien- und Schadenvorträgen der deutschen Gesellschaften müßte man also erst entsprechende Abzüge machen und dabei ferner berücksichtigen, daß die englischen Gesellschaften ähnlich wie Lloyd's, allerdings nicht in demselben Ausmaß, langfristige Gewinn- und Verlustabrechnungen vornehmen. Das ist aber leider nicht durchführbar.

Zur Beurteilung der Lloyds'chen Ziffern dient besser eine von führender Gesellschaftsseite am 12. März 1928 vor dem *Insurance Institute of London*

entspricht das, was bei der Besprechung der *Premium Trust Funds* über die Wartefrist gesagt wurde.

Jede Gewinnverteilung setzt außerdem die Zustimmung des *Auditor* voraus. Ehe diese erteilt wird, haben die *Underwriters* noch nachzuweisen, daß ihre gesamten Anlagen sich in Uebereinstimmung mit den Vorschriften des *Committee of Lloyd's* befinden (andernfalls gelten sie nicht als „*assets*“ im Sinne der Sicherheitsvorschriften) und die erforderlichen Valuta-Reserven in ausreichendem Umfang berücksichtigt sind. Sollten die vorhandenen *Underwriting Funds* als unzulänglich erachtet werden, so schlägt der *Auditor* dem *Committee* einen Betrag vor, den der betreffende *Underwriter* einzuzahlen oder sicherzustellen hat. Kann ein *Underwriter* den Anforderungen nur unter Einbeziehung seiner beim *Committee* gemachten Depositen nachkommen, so ist dem *Committee* besondere Meldung zu erstatten, das ihn dann entsprechend seiner Vermögenslage ganz vom *Underwriting* ausschließt oder Einschränkungen unterwirft, bis er eine Besserung seiner Verhältnisse nachzuweisen in der Lage ist.

3. Die verantwortungsvollste Aufgabe der *Auditors* ist es, zu bescheinigen, daß die Mittel der von ihnen revidierten *Underwriters* ausreichen, um deren vorhandene und zu erwartende¹⁴⁵⁾ Verbindlichkeiten zu decken; und zwar muß dieses Urteil in vorgeschriebener, jeder Unklarheit baren Form, in dem sogenannten „*Lloyd's Audit Certificate*“, abgegeben werden, dessen in sinngemäßer Uebersetzung folgender Wortlaut zugleich die nicht besonders behandelten Funktionen der *Auditors* zeigt¹⁴⁶⁾:

„Wir haben die oben angeführten Geschäftsbücher für das am 31. Dezember 1 . . . beendete Jahr geprüft in Uebereinstimmung mit den laufenden Revisionsanweisungen, die von Ihrem *Committee* herausgegeben und vom *Board of Trade* genehmigt worden sind.

abgegebene Erklärung, welche für die gesamten Reservierungen einen Satz von 80 % des Prämieeinkommens als ausreichend ansieht. Vgl. *Journal of the I. I. of London*. 1927/28, S. 70. Die Zahlen der englischen Gesellschaften sind errechnet nach *Post Magazine* 1930/31, S. 485 bis 489, die deutschen nach *Iranyi*, 1930. — Es sei noch bemerkt, daß nach einer englischen Rechnung die Quote für nur 57 englische Gesellschaften 128,3 % betrug.

¹⁴⁵⁾ Vgl. *History*, S. 424.

¹⁴⁶⁾ Vgl. *Review*, 8. November 1929. S. 1100.

Nach unserer Ansicht und soweit, wie es sich um die aus den Büchern ersichtlichen Verpflichtungen und Aktiva handelt, sind die dort ausgewiesenen Vermögenswerte, die bei dem *Committee of Lloyd's* gemachten Depositen, sowie alle seitdem bereitgestellten Sicherheiten, für jede Syndikatsbeteiligung einwandfrei bewertet, realisierbar und ausreichend, um die bereits verbuchten und alle noch ausstehenden bzw. zu erwartenden Verbindlichkeiten voll abzuwickeln. Die laufenden Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft sind auf der in den Anweisungen für die Prüfer enthaltenen Basis berechnet worden.

Wir haben uns durch tatsächliche Inaugenscheinnahme bzw. mittels eines Bankzertifikats über die Investitionen und den Barbestand bei den Banken am 31. Dezember 1 . . . vergewissert und ferner die Salden der Makler mit dem Hauptbuch verglichen und bei der Saldenfeststellung den „Diskont“ berücksichtigt, sowie Vorsehung für alle Außenstände getroffen, deren volle Hereinbringung zweifelhaft ist. Wir haben uns auch überzeugt, daß die Fonds von zwei lebenden Treuhändern ordnungsgemäß auf Grund einer rechtsgültigen „*Trust Deed*“ verwaltet werden, von Ihrem *Committee* genehmigt sind und den Bestimmungen solcher „*Deed of Trust*“ entsprechen.

Alle von uns für notwendig befundenen Auskünfte sind uns gegeben worden, und soweit wir die Bücher nachgeprüft haben, scheinen sie ordnungsgemäß geführt zu sein.“

Stellt man dem *Lloyd's Audit Certificate*¹⁴⁷⁾ einen der

¹⁴⁷⁾ Der englische Text lautet:

„*To the Committee of Lloyd's.*

We have examined the books for the above accounts for the year ending 31st December . . . , in accordance with the current instructions for the guidance of auditors, drawn up by your Committee, and approved by the Board of Trade. In our opinion so far as the liabilities and assets shown in the books are concerned, the assets shown in the books and those deposited with Lloyd's Committee and those since provided, belonging to each name, are correctly valued and available and sufficient to meet his liabilities as therein shown, and to wind up his outstanding underwriting accounts. The liability of the current underwriting accounts has been calculated on the basis as directed in the current instructions for the guidance of auditors.

We have verified by actual inspection or bankers' certificate the investments and cash at the bankers at 31st December . . . , and have compared the brokers' balances with the ledger, and in arriving at the brokers'

üblichen Revisionsberichte, beispielsweise den *Audit Report* der sehr angesehenen *Indemnity Mutual Marine Assurance Company Ltd.* für 1928 gegenüber, der übersetzt wie folgt lautet: „Wir haben obige Bilanz geprüft und nach Einsicht der Geschäftsbücher die Sicherheiten in Augenschein genommen, sowie alle erforderlichen Informationen und Aufklärungen verlangt. Wir müssen berichten, daß nach unserer Ansicht die Bilanz ordnungsgemäß aufgezogen ist, so daß sie nach unserem besten Wissen und den uns gegebenen Auskünften und Büchern der Gesellschaft einen richtigen und wahrheitsgemäßen Ausdruck des Status der Gesellschaftsgeschäfte darstellt.“, so ergibt sich ohne weiteres die größere Reichweite des ersteren, wobei noch zu beachten ist, daß das *Audit Certificate* nur eine der Bescheinigungen ist, die das *Committee of Lloyd's* verlangt. Das Lloyd'sche *Audit*-Verfahren ist deshalb keine bloße Rechnungsprüfung, sondern eine von unabhängiger, sachverständiger und von der Machtvollkommenheit des *Committee of Lloyd's* unterstützter Seite vorgenommene Solvenzprobe und zugleich ein hervorragendes Mittel, die Reserven-Politik der Underwriters auf einem hohen und doch beweglichem Niveau zu halten. Es ist kaum denkbar, daß ein Lloyd's Underwriter heute Schwächen verschweigen oder im Hinblick auf bessere Jahre vertuschen oder auf einer seine Vermögenslage überschreitenden Basis weiterarbeiten kann. Das wissen die Lloyd's Brokers am besten, von denen es keiner unterläßt, die vom *Committee of Lloyd's* herausgegebene Liste der aus dem *Audit* erfolgreich hervorgegangenen Underwriters genauestens zu studieren.

3. Das Sicherheitenniveau der Lloyd's im allgemeinen und die Haftung der Corporation für die Underwriting Verbindlichkeiten ihrer Mitglieder.

Das Lloyd's System hat in vieler Hinsicht Ähnlichkeit mit den Einrichtungen des Börsenwesens. In dem einen oder anderen Punkt mögen diese strenger oder besser sein; hinsichtlich der

balances, discount has been taken into account and provision made for any debts whose recovery in full is doubtful. The funds also are held in trust in the names of two trustees, who are both living, under a Deed of Trust, duly executed and approved by your Committee and in accordance with the terms of such Deed.

„All the information we required has been supplied to us, and so far as our examination of the books has gone, they appear to have been properly kept.“

finanziellen Fungibilisierung und hinsichtlich des allgemeinen Sicherheitsniveaus der 1500 bei Lloyd's zugelassenen Versicherer übertreffen die Maßnahmen der Corporation wahrscheinlich die allermeisten Markt-Organisationen und den Einfluß der Aufsichtsorgane. Was das Versicherungswesen im besonderen anbetrifft, so stellt das Lloyd'sche Sicherheitensystem zweifellos etwas Einzigartiges dar. Vor mehr als 100 Jahren gab es Underwriters, deren Policen von den Maklern und Versicherungsnehmern bevorzugt wurden, wie man heute einen von der *Bank of England* akzeptierten Wechsel der Tratte eines kleinen Provinzunternehmens vorzieht; Angersteins Policen waren wegen der hinter ihnen vermuteten Sicherheit sogar einer breiten Oeffentlichkeit einfach als „Julians“ bekannt. Und noch lange danach, man möchte sagen, bis in die Zeit nach dem Weltkrieg, war es keine Seltenheit, daß größere Versicherungsnehmer oder rückversichernde Gesellschaften des Auslandes die Heranziehung ganz bestimmter Underwriters oder Syndikate dem vermittelnden Lloyd's Broker zur Bedingung machten und den Versicherungsschein daraufhin einer mühevollen Prüfung unterzogen. Dafür besteht heute kein Anlaß mehr; es ist allgemein anerkannt, daß alle Lloyd's, mögen sie in ihrer Zeichnungskraft auch noch so verschieden sein, finanziell gleich gut sind. Der Lloyd's Markt stellt deshalb eine der wichtigsten Rückgriffsmöglichkeiten für das internationale Versicherungswesen dar, sowohl im direkten als im indirekten, und auch im obligatorischen oder fakultativen Geschäft, vorwiegend aber in der letztgenannten Beziehung, die eine besonders schnelle Abstimmung zwischen den Vertragsparteien erfordert.

Den Aufbau des Lloyd'schen Sicherheitensystems und die hochgradige Fungibilisierung der Underwriters kann man unbedingt als eine direkte Auswirkung des Zusammenschlusses der Londoner Einzelversicherung in der *Corporation of Lloyd's* ansehen. Die Unterstützung der Underwriters hierbei mußte ebenso zwangsläufig wieder zu einer Verstärkung der korporativen Geschlossenheit und des Einflusses der Dachorganisation auf Kosten der individuellen Freiheit führen. Die gegenwärtigen Eingriffsrechte des *Committee of Lloyd's* geben daher der Frage nach dem Umfang der Corporations-Haftung für die Underwriting-Geschäfte der Mitglieder erhöhtes Gewicht. Streng genommen kann allerdings kein Zweifel bestehen, daß die *Corporation of Lloyd's* bzw. das *Committee of Lloyd's* für die Verbindlichkeiten der einzelnen Underwriters überhaupt nicht einzutreten haben; beide haften

lediglich für die ordnungsgemäße Geschäftsführung und Ueberwachung der „*Underwriting accounts*“ auf der Grundlage der Statuten, der gesetzlichen und etwa individuell erteilter Vollmachten im gleichen Umfange wie Vorstand und Aufsichtsrat nach der *Companies' Clauses Consolidation Act von 1845*. Daß damit die juristische Haftung der *Corporation* und des *Committee of Lloyd's* erschöpft ist, hat der Prozeß *The Industrial Guarantee Corporation Ltd. gegen The Corporation of Lloyd's* zur Genüge bewiesen^{147*)}.

Es ist verschiedentlich behauptet worden, das allen gültigen Lloyd's Policen aufgepreßte Siegel bedeute „die Garantie der gesamten ungeheuren Mittel der *Corporation*“ und „die geprüften Policen erhalten das Siegel der *Corporation* und sind damit von dieser selbst, auch offiziell, garantiert“^{147**)}. Dies ist jedoch nicht der Fall. Die Verfasser derartiger Auslassungen scheinen u. a. oftmals das Siegel der *Corporation* mit dem Siegel eines Lloyd'schen *Service Departments*, des „*Policy Signing Office*“ zu verwechseln. Das Siegel der *Corporation* ist nicht auf jeder Police zu finden, sondern ausschließlich auf den Standard Policen¹⁴⁸⁾ und bedeutet kaum etwas anderes als die Schutzmarke einer Firma oder eines Verbandes, worauf auch die in seiner Umrandung befindlichen bzw. unter ihm stehenden Worte:

„*For signature by underwriting members of Lloyd's only*“ und „*Any person not an Underwriting Member of Lloyd's subscribing this Policy, or any person uttering the same if so subscribed, will be liable to be proceeded against under Lloyd's Acts*“

hinweisen. Das Siegel des *Signing Office*, durch das seit 1924 sämtliche von den Underwriters akzeptierte Risikoverträge laufen müssen^{148*)}, enthält außer den Worten „*Lloyd's Policy Signing Office*“ keinerlei Text, aus dem man auf eine Haftung oder Garantie der *Corporation* schließen könnte. Im Gegenteil, jede *Standard Policy* der Lloyd's ist mit folgendem Aufdruck versehen:

No Policy or other Contract dated on or after 1st Jan., 1924, will be recognised by the Committee of Lloyd's as entitling the holder to the benefit of the Funds and/or Gua-

^{147*)} Vgl. *History*, S. 460 und *Lay*, S. 77.

^{147**)} Dr. K. Flatau in „Lloyd's London“, *Versicherungswochenschrift*.

¹⁴⁸⁾ Vgl. S. 200.

^{148*)} Näheres siehe S. 181 ff.

rantees lodged by the Underwriters of the Policy or Contract as security for their liabilities unless it bears at foot the Seal of Lloyd's Policy Signing Office.

Das Siegel des *Signing Office* bezieht sich also unzweideutig auf die persönlichen Sicherheiten der einzelnen Underwriters und nicht auf die Fonds der *Corporation*. Es besagt sogar, daß diese privaten Reserven und Bürgschaften vom *Committee of Lloyd's* nur dann für die Erfüllung von Underwriting-Verbindlichkeiten freigegeben werden, wenn die in Frage kommenden Policen mit ihm, dem Siegel des *Signing Office*, versehen sind. In dem von der *Corporation* herausgegebenen *Lloyd's Calendar* heißt es außerdem klipp und klar: „*The Society itself does not issue or assume any liability under Policies*“^{148**}).

Inwieweit nun eine Haftung der *Corporation* gegeben sein könnte, wenn die betreffenden *Lloyd's* Policen auch von anderen als *Underwriting Members of Lloyd's* unterzeichnet werden, ist eine Frage ohne wirklichen Inhalt; denn das *Signing Office* nimmt die Unterzeichnung der Policen für sämtliche beteiligten Underwriters selbst vor. Sonst würden die *Lloyd's* Policen auch kaum die wiederholte Bestätigung „*We, Underwriting Members of Lloyd's, have . . .*“ enthalten.

Eine ganz andere Frage ist die, inwieweit die *Corporation of Lloyd's* auf Grund der in der *Lloyd's Act von 1911* fundierten Vollmacht¹⁴⁹) aus freien Stücken bereit ist, ihre korporativen Mittel zur Wiedergutmachung etwa einem Versicherungsnehmer durch Underwriter-Insolvenzen entstehender Verluste einzusetzen. Voraussetzung hierfür ist natürlich das Vorliegen eines korporativen Interesses, das allerdings in Anbetracht der Tatsache, daß die Underwriters nach außen einheitlich unter dem Kollektivbegriff „*Lloyd's*“ auftreten, in den meisten Fällen gegeben sein wird. Voraussetzung ist ferner, daß die *Underwriting* und *Premium Trust Funds*, die *Guarantees* und *Depositen* und das gesamte Privatvermögen des zusammengebrochenen Underwriters bereits voll in Anspruch genommen worden sind. Diese beiden Vorbedingungen haben jedoch selten, wenn überhaupt jemals in den letzten 15 Jahren vorgelegen. Vor dem *Departmental Committee on the Assurance Companies' Act, 1909*, im Jahre 1925 konnten *Lloyd's* erklären, daß seit 1908 kein einziger

^{148**}) Vgl. a. a. O., Ausgabe 1933, S. 68.

¹⁴⁹) Vgl. die Ausführungen auf S. 88.

Versicherungsnehmer durch Zahlungseinstellungen eines *Marine Underwriters* geschädigt worden sei^{149*)}). Aus den sonstigen, von Lloyd's betriebenen Sparten ist ebenfalls nichts Gegenteiliges bekannt geworden, obwohl gerade in den krisenvollen Nachkriegsjahren eine Reihe von Insolvenzen unvermeidlich war. In diesen Fällen ist aber nicht die *Corporation* eingesprungen, sondern die den insolventen Underwriters nahestehenden Syndikate und Makler sind es gewesen, die für Wiedergutmachung sorgten. Nur in Ausnahmefällen wird die Insolvenz eines Underwriters Außenstehenden überhaupt bekannt; auch durch den „Room“ geht lediglich ein „rumour“, das erst dann Bestätigung findet, wenn der Name des zusammengebrochenen Underwriters von den Faksimile-Stempeln des *Signing Office* verschwindet.

Bezeichnend für die Zurückhaltung der Corporation bei der Regulierung ungedeckter Underwriter-Verbindlichkeiten ist auch der Aufsehen erregende Zusammenbruch der *Harrison-Syndikate* im Jahre 1924. Hier handelte es sich zwar einwandfrei um betrügerische, mit legitimer Versicherung nur lose verbundene Geschäfte einer kleinen Zahl von Underwriters unter der Führung eines „man who behaved like a criminal lunatic“^{149**)}; das Ansehen der *Corporation of Lloyd's* als Versicherungsmarkt verlangte jedoch eine Befriedigung der gutgläubig Geschädigten. Dennoch erfolgte die Regulierung nicht durch die Corporation als solche, sondern Underwriters und Makler brachten den notwendigen Betrag in Höhe von über 10 Millionen Reichsmark „voluntarily“ als Umlage auf, und das Vereinsvermögen blieb unangetastet. Die Belastung des einzelnen Underwriter und Broker spielte im Vergleich zu ihren Umsätzen keine Rolle.

Der *Harrison-Fall* kann getrost die Feuerprobe des Lloyd'schen Gemeinschaftswillens genannt werden. Ohne Zweifel bietet die Mitversicherungs-Konstitution des Lloyd's Marktes in schweren Zeiten bedeutende Vorteile gegenüber dem unpersönlichen Verhältnis zwischen den meisten Gesellschaften und ihren Aktionären. Nach den schlechten Erfahrungen der letzten Jahre bei der Realisierung nicht eingezahlter Aktien-Nachschuß-Wechsel wäre es in einem aus Aktiengesellschaften bestehenden Versicherungsmarkt ziemlich unmöglich gewesen, einen Betrag von 10 Millionen

^{149*)} Vgl. die Aussage des *Mr. Burghes* im *Post Magazine* vom 19. September 1925, S. 1748.

^{149**)} Vgl. *History*, S. 426.

Reichsmark als freiwillige Zahlung auch nur annähernd aufzubringen. Kaum eine Gesellschaft würde geneigt sein, beim Zusammenbruch eines Konkurrenten eine moralische Wiedergutmachungsverpflichtung anzuerkennen. Auch darin unterscheidet sich das Lloyd'sche Mitversicherungs-System von anderen Versicherungseinrichtungen.

Man mag es dahingestellt sein lassen, ob die korporative Haftung in Zukunft von Lloyd's juristisch ausgebaut werden wird. Wahrscheinlichkeit hierfür besteht keine, weil sonst Eingriffe in die Akzeptationspolitik der Underwriters unumgänglich wären, die das Wesen des Lloyd's Marktes zerstören würden; eine Notwendigkeit zur Reform ist noch weniger einzusehen, denn die *Corporation of Lloyd's* hat den großen Kapitalgesellschaften des Versicherungswesens, insbesondere den für ihre konservative Finanzpolitik bekannten englischen Gesellschaften *ein ausgeklügeltes und überaus rationelles Depositen- und Bürgschafts-System von größter praktischer Elastizität, Kontinuität und Sicherheit* zur Seite gestellt, das man nicht mehr mit der Bemerkung abtun kann, daß ein großer — und angeblich der größte — Teil der Underwriters „heute in Seepolice, morgen in Weizen, Wolle oder irgendeiner anderen Ware . . . spekuliert“¹⁵⁰⁾. Selbst wenn es gelänge, für die Versicherungsgesellschaften eine stärkere Kapitaldecke pro Risiko- oder Prämien-Einheit festzustellen — was zumindest unter Einbeziehung der Lloyd'schen Privatvermögen unwahrscheinlich ist — so würde das volkswirtschaftlich wenig besagen: das Lloyd's System hat sich bisher in allen Krisen bewährt. Sodann ist es eine bekannte Tatsache, daß viele Gesellschaften, vor allem in England, recht erheblich überkapitalisiert sind, ganz abzusehen davon, daß ihre Mittel auch Zwecken zu dienen haben, die bei Lloyd's entfallen: wie z. B. dem Delcredere für Rückversicherer, der Stellung von Kautionen bei ausländischen Aufsichtsbehörden, dem Aufbau einer Außen-Organisation u. a. m. Schließlich dürften die Akzepte der größeren Gesellschaften vielfach ein Ausmaß angenommen haben, das bei Katastrophen unvergleichlich viel höhere Anforderungen an die Kapitalreserven stellen würde als die *planmäßige Niedrighaltung der Lloyd'schen*

¹⁵⁰⁾ So Manes, Bd. II, S. 36 und Meth, *Versicherungsbörsen*, S. 23. Auch die von Moldenhauer in der ersten Auflage des *Versicherungslexikon* (1909), S. 829, geäußerten Bedenken gegen das Depositen-System kann man heute nicht mehr gelten lassen.

Maxima^{150*)}), die man sich bei der Bewertung des Lloyd's Systems überhaupt stets vor Augen halten muß.

Eine gleiche „Kapitalquote“ bei Gesellschaften und Lloyd's würde also noch zugunsten der Lloyd's sprechen, wenn nicht ein anderer Faktor in Betracht zu ziehen wäre: die Schablonisierung der Risiken für die Zwecke eines mathematisch begründeten Ausgleichs geht bei Lloyd's nicht so weit wie bei den Gesellschaften; sind die Underwriters doch bekannt für ihre außerordentliche Anpassungsfähigkeit an individuellen Versicherungsbedarf. Hieraus ergibt sich für Lloyd's eine stärkere Verpflichtung zur Schaffung und Aufrechterhaltung einer für alle Fälle ausreichenden Kapitaldecke.

III. Die Beeinflussung der Kostengestaltung durch die Corporation.

Sieht man von den bisher behandelten Aufgaben der *Corporation of Lloyd's* nebst den ihr zugrundeliegenden Interessen und ferner von dem Kreis der den einzelnen Underwriters bei der Ausübung des Versicherer-Berufes obliegenden Funktionen ab, so ergibt sich als Generalnenner für die sonstige Tätigkeit der Lloyd's der *Gesichtspunkt der Unkostensenkung durch korporative Maßnahmen*, sei es auf dem Gebiet oder durch das Mittel der Nachrichten-Organisation, sei es auf dem Gebiet der Schaden-Vorbeugung und -Minderung, oder auf dem Wege korporativer Verwaltungseinrichtungen. Wo im einzelnen die Betätigung der *Corporation* auch einsetzt, ihr Ziel richtet sich immer auf die Senkung der Versicherungsproduktionskosten zugunsten der Underwriters und Makler; sie ist jedoch — wie wir sehen werden — oft mit einer ganzen Reihe von weiteren Aufgaben verbunden, die nur mittelbar den Versicherungsinteressen der Corporationsmitglieder dienen, durch ihren Umfang und ihre Eigenart aber das Ansehen der Lloyd's gewaltig verstärken und ihnen zu internationalem Einfluß verhelfen.

1. Die Nachrichten- und Havarie-Organisation der Lloyd's im allgemeinen.

Versicherung ist, ganz allgemein betrachtet, Ueberwindung von Ungewißheit. Aus diesen wenigen Worten läßt sich schon die Bedeutung des uns aus dem geschichtlichen Teil dieser Arbeit

^{150*)} Vgl. S. 274 ff.

bekannten, heute mit den modernsten Mitteln der Technik ausgerüsteten Nachrichten- und Informations-Systems der Lloyd's ableiten; ermöglicht es doch den Underwriters eine ungewöhnlich schnelle und gute Beurteilung der Geschäftsaussichten, der Risiko-Verhältnisse und der in Schadenfällen gebotenen Maßnahmen zur Minderung ihrer Zahlungsverpflichtungen; den Maklern die Aufrechterhaltung internationaler Beziehungen und dem *Committee of Lloyd's* eine weitreichende Aufsichts- und Unterstützungspolitik ^{150**}).

Das gemeinsame Interesse der Versicherungs-, Schifffahrts- und Ueberseehandelskreise der alten *City of London* an der möglichst schnellen Erlangung zuverlässiger Informationen, das nicht zuletzt für den Aufschwung des *Lloyd's Coffee House* im 17. und 18. Jahrhundert und vielleicht für die Entstehung der Lloyd's Vereinigung überhaupt maßgeblich war, gibt auch dem heutigen Nachrichtensystem der Lloyd's noch den Stempel: es geht weit über die Bedürfnisse eines einzelnen und selbst von Versicherungsunternehmungen an sich hinaus; in erster Linie zugunsten der Schifffahrt, von der es in einem Umfang in Anspruch genommen wird, daß man auf den Gedanken kommen könnte, sie wäre der Träger des Lloyd'schen Nachrichtendienstes. In Wirklichkeit kann eine solche Forderung einzig und allein von den Versicherern gestellt werden, deren weltweite Betätigung die Voraussetzung für die Finanzierung des Nachrichtensystems und damit für dieses überhaupt ist; denn im Mittelpunkt der Lloyd'schen Nachrichten-Organisation stehen wie vor hundert Jahren die inzwischen auf die stattliche Zahl von anderthalbtausend angewachsenen *Lloyd's Agents*: d. h. die zwar von der Corporation ernannten, aber von den Underwriters durch Zuwendung von Havarie-Kommissar-Gebühren bezahlten Vertrauensleute des Lloyd'schen Versicherungsmarktes. Als Nachrichtenübermittler erhalten die *Lloyd's Agents* keine andere Entschädigung als den Ersatz der Telegramm- und Postspesen, die die *Corporation of Lloyd's* aus den Einkünften ihrer Veröffentlichungen trägt.

Auch die Geltung, die der Name „Lloyd's“ heute im Britischen Weltreich besitzt, hat wesentlich zum Ausbau der Nachrichtenorganisation beigetragen; er hat insbesondere viele Firmen, die selbst Weltruf haben und über eigene Organisationen

^{150**}) Es sei hier beispielsweise an die Bedeutung erinnert, die das Nachrichtensystem für die Bemessung ausreichender Reserven hat.

verfügen, veranlaßt, sich für Lloyd's als Vertrauensleute im Nachrichten- und Havarie-Dienst zu betätigen. Fast durchweg befinden sich die Lloyd's Agenturen im Brennpunkt des öffentlichen Lebens; zumeist handelt es sich um Vertreter großer Schifffahrtslinien, Export- und Importhäuser, Lagerhausgesellschaften, Rechtsanwälte, Dispatcheure und Konsulate. Viele *Lloyd's Agents* fungieren zugleich auch als Havarie-Kommissare für Versicherungsgesellschaften, mitunter sogar als Versicherungsagenten und Makler; nur wenige spezialisieren sich als Havarie-Kommissare oder Schaden-Experten, doch befinden sich unter dieser Kategorie mehrere Unternehmen beträchtlichen Umfanges. Eine solche Spezialfirma unterhält z. B. allein 178 über die ganze Welt verbreitete Filialen und ist natürlich für die Zwecke der Underwriters und Versicherungsgesellschaften besonders geeignet.

Wichtig ist schließlich noch der Hinweis auf das Alter der Lloyd'schen Agentur-Organisation. Während ihres nun rund 125jährigen Bestehens hat sich ein großer Erfahrungsschatz, eine Schulung für die von Lloyd's verfolgten Zwecke und eine Methode der Zusammenarbeit mit der Londoner Zentrale herausgebildet, die so leicht von keiner zweiten Organisation erreicht werden kann. Das ist einer der wesentlichen Gründe, warum die englischen Versicherungsgesellschaften seit langem an der Ausgestaltung der Lloyd'schen Agentur-Organisation mitarbeiten, und die Versicherer anderer Länder in hohem Maße auf die Dienste der *Lloyd's Agents* zurückgreifen¹⁵¹⁾. Der Hauptgrund hierfür dürfte allerdings in der Tatsache zu suchen sein, daß die Finanzierungsfrage den Gesellschaften sowie den Verbänden der Gesellschaften unüberwindliche Schwierigkeiten bereitet hat: einmal fehlt es den interessierten Versicherern an der Dichtigkeit des Transportversicherungsgeschäftes, zum anderen macht sowohl das historische Monopol der Lloyd's auf dem Gebiet der Schifffahrtsnachrichtenübermittlung, als auch das Ansehen der Lloyd's Agenten an den außereuropäischen Hafenplätzen jeden Konkurrenzversuch zu einem sehr zweifelhaften Experiment. Deshalb sind die englischen Gesellschaften seit ungefähr 1875 in dem *Agency Committee* der *Corporation of Lloyd's* vertreten,

¹⁵¹⁾ Von etwa 300 *Lloyd's Agents*, die im *Lloyd's Calendar*, 1930, annonciert haben, waren 125 zugleich ständige Havarie-Kommissare für andere Versicherungsunternehmungen, manche für bis zu 27 gleichzeitig.

nachdem die *Lloyd's Act von 1871* hierfür eine entsprechende, juristische Basis geschaffen hatte. Mit den englischen Gesellschaften zusammen haben Lloyd's dann das Netz der Agenturstellen zu einem tatsächlich die Welt umspannenden Vertrauensmänner-System ausgebaut.

2. Das Lloyd'sche Nachrichtensystem und seine Bedeutung im einzelnen.

Angesichts der großartigen Entwicklung der Nachrichtenübertragungstechnik könnte man annehmen, daß die Bedeutung der *Lloyd's Agents* für den Nachrichtendienst erheblich im Werte gesunken wäre. Allein, man darf nicht vergessen, daß die Nachrichtenübermittlung nicht nur ein technisches, sondern in hohem Maße auch ein personelles Problem ist. Die Geschichte der Lloyd's beweist immer wieder, wie wichtig es ist, die Auswahl und Abfassung der Meldungen zuverlässigen und, wenn möglich, eigenen Platzvertretern anzuvertrauen. Oft genug wurden den Underwriters bei sensationellen Meldungen von größeren Nachrichtenbüros oder Zeitungen beträchtliche Verluste erspart^{151*)}, indem sie zunächst einmal die entsprechenden Berichte des zuständigen *Lloyd's Agent* abwarteten. Der öffentlichen Nachrichtenverbreitung kommt es vielfach nur allzu sehr darauf an, so interessant wie möglich zu sein; die Underwriters aber sind darauf angewiesen, Berichte zu erhalten, die so genau und zuverlässig sind, wie es für das Risikogeschäft und insbesondere für die Disposition in Schadenfällen erforderlich ist. Aus diesen Gesichtspunkten heraus muß man zu der Feststellung gelangen, daß die Modernisierung des allgemeinen Nachrichtenwesens die Tätigkeit der *Lloyd's Agents* nicht nur nicht ersetzen kann, sondern daß letztere vielmehr eine notwendige Voraussetzung für die Nutzbarmachung der technischen Möglichkeiten im Interesse der *Corporation of Lloyd's* sind.

Ursprünglich bestand die Aufgabe der *Lloyd's Agents* nur darin, Ankunfts- und Abfahrtszeiten sowie etwaige Unfälle der ihren Platz berührenden Schiffe oder ähnliche, auf die Schifffahrt Bezug habende, Nachrichten telegraphisch nach London zu melden. Später wurden die wesentlichsten Lloyd's Agenturen angewiesen, möglichst regelmäßig auch Dock-, Zoll- und Ladeberichte einzusenden. Von jeher haben die *Lloyd's Agents* es jedoch als

^{151*)} Vgl. *Maughan*, S. 447.

ihre Aufgabe angesehen, ihre telegraphischen Meldungen durch briefliche zu ergänzen und auf alle diejenigen Nachrichten auszudehnen, die überhaupt irgendwie für die *Corporation of Lloyd's* oder für die Underwriters von Wichtigkeit sein können, gleichgültig, ob es sich hierbei beispielsweise um Veränderungen in den Lösch- oder Umschlagseinrichtungen eines Hafenplatzes, um interessante Prozesse, behördliche Maßnahmen, Gesetze oder um politische Ereignisse handelt. Vor allem hat auch die Aufnahme der *Non-Marine*-Sparten durch Lloyd's zu einer Erweiterung des für die Underwriters in Frage kommenden Nachrichtenkreises geführt. Heute gibt es kaum ein Gebiet, das von den Lloyd's Agenten nicht wenigstens im Hinblick auf allgemein wichtige Ereignisse erfaßt wird. Allerdings hat nach wie vor der mit der Seeschifffahrt zusammenhängende Informationsdienst die Oberhand, während die für die *Non-Marine*-Underwriters wichtigen Gebiete vielfach nur nach besonderer Anweisung aus London behandelt werden.

Den Lloyd's Agenten zur Seite stehen in erster Linie die von der *Corporation* an den wichtigsten Punkten der englischen und vieler ausländischer Küsten errichteten oder von ihr betriebenen Signalstationen. Da die meisten Staaten die Vorteile erkannt haben, die sich ergeben, wenn der Nachrichtenverkehr mit auf Fahrt befindlichen Schiffen über bestimmte Stellen geleitet wird, die Meldungen zu einheitlichen Bedingungen empfangen und weitergeben, stehen heute rund 100 im Besitz von ausländischen Regierungen oder Unternehmungen befindliche Stationen in ständiger Verbindung mit dem Lloyd'schen Nachrichtensystem. Zwischen Kanada und Lloyd's bestehen sogar Sonderabmachungen, die die Lloyd's Stationen den kanadischen völlig gleichstellen.

Das Lloyd's insgesamt angeschlossene Signalstationen-Netz, das nach London berichtet und von dort Weisungen entgegennimmt, besteht aus rund 150 Stationen, die sich — im wahrsten Sinne des Wortes — über die ganze Welt verteilen und zum Teil nicht nur auf Tagesdienst eingerichtet sind, sondern auch einen ständigen Nachtdienst durch Morse-Lichtsignale nach dem internationalen Morse-Code unterhalten (32 Stationen). Wenn man sich die Bedeutung des Signalstationen-Netzes einigermaßen veranschaulichen will, braucht man sich nur der Mühe zu unterziehen, die einzelnen Stationen zahlenmäßig nach ihrer geo-

Die Lloyd'sche Signalstationen-Organisation

Geographische Lage	Anzahl	Nationalität
an den Küsten Großbritanniens	30	englisch, schottisch, irisch: Alle im Besitz von Lloyd's
an der Westküste Europas	18	2 norwegisch 2 schwedisch 6 dänisch 2 französisch 2 spanisch 3 portugiesisch 1 holländisch, die Lloyd's gehört
an den Mittelmeerküsten	9	1 britische auf Gibraltar 4 italienische 4 französische
an der westafrikanischen Küste einschl. der Kap-Kolonie	10	davon 4 der südafrikanischen Union gehörig
an der ostafrikanischen Küste	2	—
an den Küsten des Roten Meeres und des Indischen Ozeans	18	die Station in Perim gehört Lloyd's, die übrigen den englischen Kolonialregierungen
an der Westküste Australiens	32	alle im Besitz westaustralischer Behörden
an den Küsten Neuseelands	4	—
auf den pazifischen Inseln	2	—
an den südamerikanischen Küsten	10	3 Chile 3 Uruguay 3 Argentinien und 1 der <i>South American Cable Co.</i> gehörig
an den Küsten West-Indiens und Bermudas	4	darunter 1 Lloyd's Station
an den nordamerikanischen Küsten	13	von der kanadischen Regierung betrieben

graphischen Lage und nationalen Zugehörigkeit zu erfassen; es ergibt sich dann das vorstehende Bild^{151**}).

Daß in dieser Zusammenstellung nicht in jedem Fall die nationale Zugehörigkeit angegeben werden konnte, hat seinen Grund darin, daß eine große Anzahl von Stationen internationalen Kabel- oder Schifffahrtsunternehmen gehört. Abgesehen von der systematischen Erfassung aller für die Schifffahrt wichtigen Punkte ist es interessant, daß die *Corporation of Lloyd's* mit 33 eigenen Stationen ganz klar die Führung in Händen hat. Der englische Gesetzgeber hat sehr früh die Bedeutung der von Lloyd's mit den Signalstationen verfolgten Ziele für die Allgemeinheit erkannt und der Corporation durch eine besondere *Lloyd's Act von 1888* das Recht verliehen, die zwangsweise Enteignung von Grund- und Bodenbesitz für die Errichtung von Signalstationen an wichtigen Küstenpunkten zu beantragen. Das Vorhandensein eines solchen Gesetzes beweist übrigens, daß Lloyd's sich von jeher über den Rahmen eines üblichen Geschäftsunternehmens erhoben haben, denn andernfalls hätten sie die mit der *Lloyd's Act von 1888* verbundenen Privilegien kaum erhalten. So kommt es auch, daß öffentliche Institutionen, wie z. B. Hafenverwaltungen oder Handelskammern in erster Linie sich des Lloyd'schen Nachrichtensystems bedienen, allerdings von der Corporation auch bevorzugt behandelt werden; wie überhaupt eine entgegenkommende Preispolitik zu den Verwaltungsmethoden der Lloyd'schen Nachrichtenzentrale gehört. Ein bezeichnender Hinweis hierfür ist die Tatsache, daß die telegraphische Uebermittlung einer Nachricht von oder nach dem Auslande sich über Lloyd's billiger stellt, als wenn sie über die dem betreffenden Ausland gehörigen Stationen direkt gehen würde. Auch in anderer Weise wird Schifffahrt und Handel jeder nur mögliche Anreiz gegeben, sich des Lloyd'schen Nachrichtensystems zu bedienen. Die Kapitäne der englischen Handelsmarine können sogar gegen eine Nominalgebühr via Lloyd's mit ihren Angehörigen in Verbindung treten und umgekehrt.

Die primären Aufgaben der Lloyd'schen Signalstationen sind die Ausübung des Wetterdienstes für alle passierenden Schiffe im Interesse der Schadenverhütung, die Unterstützung der *Lloyd's Agents* in der Uebermittlung von Nachrichten an die Corporation bzw. umgekehrt und die selbständige Meldung aller Schiffe, die

^{151**}) Vgl. *Lloyd's Calendar*, 1934, S. 147 ff.

eine der Signalstationen berühren, an die Londoner Zentrale, so daß Lloyd's über die Bewegungen der internationalen Schifffahrt stets genauestens und schnellstens unterrichtet sind. Die Bedeutung dieser Tatsache sowohl für Handel und Schifffahrt als auch für den Direkt- und Rückversicherungsmarkt liegt auf der Hand. In der Regel erhalten die größeren Dampfer von ihren Reedereien oder Auftraggebern sogar den ausdrücklichen Auftrag, sich mit den berührten Signalstationen der Lloyd's Organisation von sich aus in Verbindung zu setzen. Fällt die gewohnte Meldung eines Dampfers einmal aus, so wird das in London stets ein Grund zur Beunruhigung und vielfach ein Anlaß zur Ergreifung entsprechender Maßnahmen sein. Sehr oft hat sich in solchen Fällen jedoch herausgestellt, daß nur Nebel oder Unsichtigkeit für den Ausfall der Meldung verantwortlich war, aber die Zeit bis zum Eintreffen einer Sichtungsmeldung genügt vielfach, um Tausende von Pfund Sterling in Gestalt von Rückversicherungsabschlüssen in die Hände anderer Versicherer übergehen zu lassen¹⁵²⁾. Daß sich Unterlassungen dieser Art zuweilen auch auf die Warenpreise auswirken, brauchen wir im Rahmen dieser Arbeit nur zu erwähnen.

Eine weitere Aufgabe der Signalstationen, die für den Welthandel von außerordentlicher Wichtigkeit ist und für Lloyd's einen ununterbrochenen Kontakt zwischen Schifffahrt und ihren Signalstationen sicherstellt, ist die Uebermittlung von Kursanweisungen an passierende Schiffe, die ihren endgültigen Bestimmungsort noch nicht kennen. So war es vor dem Kriege im Nitrathandel üblich, den Transportschiffen erst durch die Lloyd'sche Signalstation *Lizard* bekannt zu geben, ob ihre Ladung via Hamburg beispielsweise der deutschen Landwirtschaft oder über die Häfen von Lancashire der chemischen Industrie Großbritanniens zugeführt werden sollte.

Natürlich steht das Lloyd'sche Nachrichtensystem auch anderen Interessenten offen. Die *Corporation of Lloyd's* hat sich gegenüber einer ganzen Reihe von Unternehmungen und Behörden verpflichtet, alle bei ihr eintreffenden Nachrichten so schnell wie möglich an den aufgegebenen Bestimmungsort weiterzuleiten, wobei ihr die mit den führenden Kabel- und Radiofirmen abgeschlossenen Abkommen sehr zustatten kommen: die

¹⁵²⁾ Vgl. die Ausführungen über den *Overdue Market* bei Lloyd's, S. 247 ff.

wichtigsten davon unterhalten nämlich direkte Tag- und Nachtverbindungen bis in das Lloyd's Gebäude hinein.

Es würde den Rahmen dieser Arbeit erheblich überschreiten, wenn man die Lloyd'schen Nachrichtenkanäle bis in die letzten Verästelungen hinein untersuchen wollte. Abschließend kann hier der Hinweis genügen, daß auch die Kapitäne der großen Schifffahrtslinien, die Experten und Leiter des *Lloyd's Register of Shipping*, die Niederlassungen und die in 42 Staaten stationierten Vertrauensleute der *Salvage Association*, sowie die englischen, schottischen und irischen, aber auch eine Reihe von ausländischen Küstenstationen für drahtlose Telegraphie beauftragt sind, Lloyd's über von ihnen beobachtete Bewegungen, Unfälle und sonstige Ereignisse der Schifffahrt laufend zu unterrichten. Für alle gilt sinngemäß der Ausspruch eines Mitgliedes des *Departmental Committee on the Assurance Companies' Act* im Jahre 1925: „*Lloyd's said: put it in an envelope but don't stamp it; we will pay the postage!*“ Hierauf beruht nicht zum geringsten der Erfolg des Lloyd'schen Nachrichtendienstes.

Bis 1904 besaß die *Corporation of Lloyd's* sogar eigene drahtlose Stationen, die sie sogleich nach der englischen Patenterteilung an *Marconi* (1896) für die Hebung des „*ship-to-shore*“-Nachrichtenverkehrs eingerichtet hatte; diese wurden dann vom englischen Postministerium übernommen, das aber Lloyd's bestimmte Privilegien für den Nachrichtenverkehr mit der Schifffahrt einräumte. Man kann heute vom Lloyd's Gebäude aus mit jedem zivilisierten Ort des Erdballes und mit jedem irgendwo auf See befindlichen Schiff in Verbindung treten. Es ist keine Uebertreibung, wenn gesagt wird, daß sowohl die Reichweite als auch die Konzentration des Lloyd'schen Nachrichtensystems sich mit denen der größten Börsen- und Zeitungsdienste messen kann, ja sie vielleicht übertrifft. Wie die alte *Lloyd's List* der Underwriter-Vereinigung von 1771 England in den napoleonischen Kriegen sehr wertvolle Dienste geleistet hat, so verschaffte das mit allen Mitteln der Technik ausgebaute moderne Nachrichtensystem der *Corporation* auch im Weltkrieg den Mittelmächten manchen unschätzbaren Vorteil.

In den folgenden Abschnitten haben wir uns nunmehr mit der Nachrichtenverteilung bei Lloyd's zu beschäftigen, die von London aus erfolgt; denn dorthin melden die Vertrauensleute, dahin funken Signalstationen und Kapitäne, dahin fließt ein fast ununterbrochener Strom von Telegrammen und Briefen,

dort enden die Kabel der größten Nachrichtengesellschaften, dort konzentriert sich der gesamte Lloyd'sche Versicherungsmarkt und ein wesentlicher Teil des Weltversicherungsangebotes überhaupt: dort muß auch die Verwertung des Nachrichtenmaterials erfolgen.

Die Nachrichtenverteilungspolitik der Lloyd's hat von vornherein mit zwei Interessentenkreisen zu rechnen, nämlich einmal mit den Wirtschaftszweigen und Berufen, die der Schifffahrt und dem Seehandel nahe stehen und zum anderen mit den Underwriters, denen das Nachrichtenmaterial in erster Linie für Versicherungszwecke wertvoll erscheint; obwohl zwischen beiden, wenigstens auf dem Gebiete des Seeverkehrs, weitgehende Uebereinstimmung herrscht, kann die Unterscheidung dieser beiden Interessentenkreise als die Richtschnur der *Corporation* bei der Sichtung, Bearbeitung und Herausgabe des bei ihr einlaufenden Nachrichtenmaterials gelten.

Insgesamt zeichnet die *Corporation of Lloyd's* für mehr als ein Dutzend regelmäßig erscheinende Veröffentlichungen verantwortlich. Unter ihnen nimmt die bereits im historischen Teil dieser Arbeit erwähnte „*Lloyd's List & Shipping Gazette*“ den Vorrang ein. Man kann sie als „Generalanzeiger“ bezeichnen, weil sie inhaltlich das bei weitem umfassendste der von Lloyd's herausgegebenen Organe ist, und die meisten anderen Veröffentlichungen die Spezial-Bearbeitung ganz bestimmter Gebiete für einzelne Interessengruppen zum Gegenstand haben. Man findet in *Lloyd's List* — eine Abkürzung, die sich an das große historische Vorbild anlehnt — neben einer genauen Aufstellung über die täglichen Schiffsbewegungen und Unfälle, Zoll-, Hafen- und Ladeberichte, Angaben über den Seeverversicherungsmarkt, Abhandlungen über die Schifffahrt und Ueberseehandel berührende Gesetzgebung, sowie ausführliche Nachrichten über die Kohlen-, Fracht-, Geld-, Kapital- und andere Märkte. Ferner enthält *Lloyd's List* Informationen über die Generalversammlungen der wichtigsten Unternehmungen, ausführliche Besprechungen bedeutender gerichtlicher Entscheidungen und Aufsätze aus berufener Hand über die mit der Schifffahrt und auch mit der Luftfahrt verbundenen technischen Probleme. Aufs Ganze gesehen, wird kein Gebiet, daß für Lloyd's auch nur irgendwie von Bedeutung sein kann, vernachlässigt. Man kann mit Recht behaupten, daß *Lloyd's List & Shipping Gazette* die historisch-wirtschaftliche Struktur der Londoner City wie kaum ein anderes Blatt zum

Ausdruck bringt, obwohl es in erster Linie ein Fachblatt für die Seeversicherer ist, die ja auf eine genaue Beobachtung der Schiffsbewegungen und Unfälle, der Bau-, Reparatur- und Warenpreise, der Zoll- und Ladeberichte, der Rechtsprechung und Gesetzgebung angewiesen sind, wenn sie nicht hinter den großen und vielseitigen Anforderungen ihres Berufes zurückbleiben wollen. Es sei im einzelnen auch darauf hingewiesen, daß *Lloyd's List* ein unersetzbares Hilfsmittel für die Berechnung der Schiffskaskoprämien und für die Vermeidung von Risiko-Akkumulationen, aber auch für eine bestmögliche Ausnutzung der Akzeptationsmaxima für etwa 4000 Seefahrzeuge ist. Hat z. B. ein Versicherer Gewißheit, daß eine von ihm versicherte Ladung per Dampfer „ABC“ im Bestimmungshafen ausgeladen worden ist, so kann er gegebenenfalls weitere Summen auf diesen Dampfer zeichnen. Da die Underwriters die Versicherungsanmeldungen im Kargo-Geschäft zunächst ohne Angabe des zum Transport benutzten Schiffes zu erhalten pflegen, erfahren sie oftmals zuerst aus den Ladungsberichten in *Lloyd's List*, welche Risiko-Akkumulationen ihnen drohen oder schon eingetreten sind, und können dann sofort für Entlastung auf dem fakultativen Rückversicherungswege sorgen^{152*)}.

Um den Generalanzeiger gliedern sich die Spezialveröffentlichungen für bestimmte Interessengruppen, auf die hier nur kurz hingewiesen werden soll. *Lloyd's Daily Shipping Index* dient der besseren Beobachtung der täglichen Schiffsbewegungen; *Lloyd's List Weekly Shipping Summary* ist eine Zusammenstellung aller für die Schifffahrt wichtigen Nachrichten und Ereignisse der jeweils vorhergehenden Woche. *Lloyd's Loading List* führt alle Seefahrzeuge auf, die für Frachten und Passagen nach den alphabetisch geordneten Hafenplätzen der Welt im Augenblick in Frage kommen, soweit sie aus den Häfen Großbritanniens und den Haupthäfen des Kontinents abgehen. Diese Angaben sind sowohl mit dem Datum der Abfahrt, als auch mit dem voraussichtlichen Zeitpunkt der Ankunft am Bestimmungsort versehen und werden außerdem durch die Wiedergabe der Annahmefristen und der Anschriften der Frachtagenten ergänzt. *Lloyd's Weekly Casualty Reports* wenden sich mit eingehender Berichterstattung über die letzten Schiffsunfälle in erster Linie an Bergungsunternehmer, Reparatur-

^{152*)} Vgl. S. 289.

werften und an die Versicherungswelt. An Hand der *Casualty Reports* können die Regulierungen von Schäden genau überwacht werden; ihr Studium ist aber auch deshalb für jeden größeren Seeversicherungsbetrieb unerlässlich, weil sie mit Hilfe des umfassendsten, hierfür dienstbar gemachten Nachrichtensystems alle Schiffsunfälle, oft auch solche, die dem Versicherungsnehmer noch gar nicht bekannt sind, zwecks Ermöglichung rechtzeitiger und ausreichender Reservenbereitstellung berücksichtigen und unter Umständen die Gewinn- und Verlustrechnung entscheidend beeinflussen können. *Lloyd's Weekly Casualty Reports* gebührt gleichzeitig ein starkes juristisches Interesse^{152**}).

Die eigentlichen juristischen Fachblätter der *Corporation of Lloyd's* sind jedoch „*Lloyd's List Raw Reports*“, die besonders in der von schwierigen, internationalen Rechtsproblemen durchsetzten Schiffskasko-Versicherung ihren Einfluß ausüben, und „*Lloyd's Reports of Prize Cases*“, die allem Anschein nach in absehbarer Zeit das amtliche Organ der englischen Prisengerichte werden. Daneben bedarf „*Lloyd's Book of House Flags*“ nur der Erwähnung.

Viel stärkere Beachtung unter den der Allgemeinheit zugänglichen Veröffentlichungen der Lloyd's verdient der jährlich erscheinende *Lloyd's Calendar*. In ihm kommt die Reklame-Idee des Nachrichtensystems, soweit man von einer solchen überhaupt reden darf, am deutlichsten zum Ausdruck. Entsprechend seiner Bestimmung als Nachschlagebuch für die an Schiffahrt, Handel und Seeversicherung interessierten Kreise enthält er eine Fülle wertvoller Angaben. So gibt er neben den üblichen Kalenderdaten Auskunft über Lloyd's, die Organisation und die Ziele des Lloyd'schen Schiffsregisters, sowie über die Grundlagen und Neuerungen der Navigation; er enthält ferner meteorologische Tabellen, die bedeutendsten seerechtlichen Entscheidungen des vergangenen Jahres, Ladungs- und Verstauungsvorschriften, eine Reihe allgemein interessierende Aufsätze, genaueste Verhaltensmaßregeln in Schadenfällen und schließlich — es kann uns hier nur auf die Angabe des Hauptinhaltes ankommen — eine Wiedergabe der von Lloyd's zur Erleichterung der Schiffahrt und des Seehandels geschaffenen Standard-Dokumente¹⁵³).

^{152**}) Vgl. *Berliner*, in *Neumanns Z. F. V.* vom 2. 12. 31, S. 1051.

¹⁵³) Vgl. S. 175 ff.

Damit sind wir am Ende unseres Streifzuges durch die für die Allgemeinheit bestimmten Veröffentlichungen der Lloyd's.

Naturgemäß gehen die Interessen der Underwriters in vielen Punkten über den Rahmen der zur öffentlichen Verbreitung bestimmten Informationen hinaus. Schon eine einzige Ueberlegung zeigt deutlich, daß die Nachrichtenverteilung und Auswertung nicht mit den der Allgemeinheit zugänglich gemachten Organen erschöpft sein kann. Die Berichte der Agenten über politische Ereignisse, wirtschaftliche Maßnahmen, allgemeine Lage, Hafen- und Lagereinrichtungen usw. mit ihren Auswirkungen auf Risikoabschätzung, Verteilung und Akzeption finden wohl, soweit es erforderlich erscheint, in den Zeitungen und Zeitschriften der *Corporation* ihren Niederschlag; aber zwischen dem Eintreffen des Materials und dem Erscheinen der in Frage kommenden Veröffentlichung liegt eine gewisse Zeitspanne, die sich zwangsläufig aus der sachgemäßen Bearbeitung, der Drucklegung usw. ergibt und gerade im Hinblick auf die Notwendigkeit schneller Entscheidungen oder Anordnungen, beispielsweise bei größeren Schadenfällen, von ausschlaggebender Bedeutung sein kann; ganz abzusehen davon, daß eine nutzbringende Verwertung eintreffender Nachrichten oft nur dann möglich ist, wenn die Berichte der Vergangenheit schnell zu Rate gezogen werden können. Nicht nur im Interesse der systematischen Aufbewahrung und Verwertung des erlangten Materials für die Zwecke des Underwriting, sondern auch im Interesse schnellster Einwirkung auf den Versicherungsmarkt müssen also an die Seite der allgemeinen Veröffentlichungen *interne Informationseinrichtungen* treten. Sie sind es, die den engen Kontakt zwischen Nachrichtenwesen und Versicherungsmarkt bei Lloyd's aufrechterhalten, in dem ein wesentlicher Grund der Lloyd'schen Sonderstellung gegenüber anderen Versicherungsunternehmungen liegt; denn *der unmittelbare, konstante Einfluß von Neuigkeiten aus allen Teilen der Welt ist es, der Lloyd's ihre Beweglichkeit gegeben hat und erhält und in Verbindung mit der Lloyd'schen Konstitution das Eindringen der Bürokratie verhindert.* Wie wichtig eine schnelle Nachrichtenvermittlung für die Underwriters ist, wird weiterhin deutlich, wenn man sich vor Augen hält, daß die Prämienofferten von Lloyd's, im Gegensatz zu fast dem gesamten Versicherungswesen der Welt, nicht auf Grund von feststehenden Normaltarifen zustandekommen, sondern auf Grund

der momentanen Marktlage, die natürlich durch die jeweilig eintreffenden Nachrichten entscheidend beeinflußt werden kann.

Bei „statischen“ Risiken — als Beispiel sei die Feuerversicherung genannt — ist die Einwirkung der Nachrichten auf die Risikoschätzung und Akzeption allerdings begrenzt; hier liegt die Aufgabe der internen Nachrichtenverwertung hauptsächlich in der Aufbewahrung und Zusammenstellung eines möglichst umfangreichen Informationsmaterials. Bei den sogenannten „dynamischen“ Risiken dagegen — Transport-, Kriegs- und Aufruhr-Versicherungen sind als solche aufzufassen — ist die unmittelbare Einwirkung der Nachrichten auf die Risikoschätzung und Akzeption am wichtigsten, und für sie kommt es deshalb auf eine möglichst schnelle und unparteiische Berichterstattung an.

Mit seinen Hinweisen und Zusammenfassungen der Ereignisse der vorhergehenden Nacht bildet das „*Morning sheet*“, das jeder Underwriter morgens beim Betreten des „*Room*“ auf seinem Pult vorfindet, den Uebergang zwischen der Außen- und Innenorganisation der Lloyd'schen Nachrichtenverteilung. Ehe die Makler bei Lloyd's erscheinen — der Hauptandrang beginnt zwischen 11 und 12 Uhr — können sich die Underwriters auf die letzten Geschehnisse einstellen und notfalls für bereits akzeptierte Risiken bei anderen Entlastung suchen.

Alle während des Tages einlaufenden wichtigen Telegramme werden in einer Ecke des „*Room*“, die wegen ihrer zumeist ungünstigen Nachrichten „Schreckenskammer“ genannt wird, übersichtlich geordnet und unter Verwendung von verschiedenfarbigen Papieren angeschlagen, den „*Annual Subscribers*“ durch Boten überbracht. So wird es möglich, daß sich Ereignisse an irgend-einem Ort der Welt — man denke beispielsweise an aufrührerische Zusammenballungen vor einem brasilianischen Zeitungsgebäude — bereits wenige Stunden später auf die Beteiligungsbereitschaft der Underwriters und auf das Prämienniveau der betreffenden Risikoklasse auswirken können. Treffen Meldungen von größeren Schadenfällen ein, so wird die ruhige Beurteilung der Sachlage durch Aufstellung von Kartenmaterial und ähnlichen Hilfsmitteln erleichtert. Wenn Nachrichten von ganz besonderer Tragweite vorliegen, insbesondere wenn ein Schiff total verloren gegangen oder ein seit längerer Zeit vermißtes Schiff wieder gesichtet worden ist, ertönt die historische *Lutine*-Glocke,

und unter dem sofort einsetzenden tiefen Schweigen aller im „Room“ Anwesenden wird die Ankündigung vorgenommen. Solche Ereignisse können dann dazu führen, daß bestimmte Risiken gar nicht bzw. nur mit erhöhten Prämien oder nur in kleineren Einheiten akzeptiert werden, oder daß bereits übernommene Versicherungen teilweise bei anderen Underwriters abgedeckt werden, also eine weiter als bisher vorgesehene Risikoaufteilung stattfindet. *Man sieht aus alledem, daß die Kapazität der einzelnen Risikomärkte bei Lloyd's stets veränderlich ist und sich den jeweils vorherrschenden sachlichen Verhältnissen anpaßt.* Schlechte Nachrichten werden, wie gesagt, eine größere Aufteilung der Risiken, eine Einengung der Versicherungsbedingungen oder eine Erhöhung der Prämien bewirken; gute Meldungen u. U. die Wahrnehmung der günstigen Gelegenheit durch bisher uninteressierte Underwriters.

Als Einrichtungen, die den Underwriters die Uebersicht und Handhabung der großen Informationsmenge erleichtern sollen, sind eine allerdings nur wenig benutzte (!) Fachbibliothek, ein geradezu unvergleichliches Index-System, und die „*Vertraulichen Berichte*“ zu erwähnen. Die letzteren werden den Underwriters und Maklern zugestellt und erstrecken sich auf besonders geartete Schadenfälle und Underwriting-Erfahrungen, den Zustand von Häfen und Schiffen, die Zuverlässigkeit von Reedereien, Kapitänen und Schiffsoffizieren, Havarie-grosse-Fälle, Kollisionsprozesse, kurz, auf alle Gebiete und Ereignisse, die vielleicht nicht allgemein bekannt sind oder werden, bei der Beurteilung und Uebernahme von Versicherungsrisiken aber berücksichtigt werden müssen.

Das Index-System der Lloyd's besteht im wesentlichen aus dem „*Confidential Index*“, den sogenannten „*Books*“ und aus dem „*Index to Lloyd's List*“. Im „*Confidential Index*“ sind alle englischen Schiffe über 500 tons und soweit wie möglich auch sämtliche ausländischen Seefahrzeuge über 1000 tons, nach Eigentümern geordnet, enthalten, mit Angaben über die Natur des Wirtschaftszweiges, in dem sie in den letzten zwölf Monaten eingesetzt waren, versehen und einer Begutachtung sowohl hinsichtlich der Konstruktion als auch hinsichtlich der bereits erlittenen Unfälle und vorgenommenen Reparaturen unterworfen. Es bedarf kaum näherer Ausführungen, um einzusehen, was ein solcher Index für die Risikoschätzung bedeutet. In früheren

Jahren gab es daneben noch einen zweiten vertraulichen Index, der sich auf die Persönlichkeit und Laufbahn aller britischen Kapitäne und Schiffsoffiziere erstreckte. Zweifellos hatte auch er einen gewissen Einfluß auf die Bestimmung der Schiffskasko-Prämien, da stets ein Zusammenhang zwischen Schadenhäufigkeit und den Führeigenschaften der betreffenden Offiziere vorhanden ist. Dieser Umstand hat jedoch immer mehr an Bedeutung verloren, je besser die Ausbildung der Schiffsführer wurde und je mehr sich die Linienschifffahrt entwickelte. Heute besteht wohl die Gewähr, daß nur erstklassige Kapitäne mit der Führung von Groß-Schiffen betraut werden. Auch bei der sogenannten *Tramp*-Schifffahrt dürften sich die Verhältnisse gegen früher im Sinne einer Verbesserung des subjektiven Risikos geändert haben; aber man kann noch heute feststellen, daß die Prämien für „*tramps*“ — und zwar besonders in wirtschaftlich schlechten Zeiten — höher liegen als für „*liners*“, ohne daß dieser Umstand nur mit der in der Regel besseren Konstruktion der zuletzt genannten Schiffe zusammenhängt. Im allgemeinen hat es sich jedenfalls als tragbar und infolge der überhandnehmenden Konkurrenz in der Seeversicherung auch als notwendig erwiesen, von einer Benutzung des zweiten vertraulichen Index im Sinne einer Prämiendifferenzierung abzusehen.

In den „*Books*“ werden neben den Ankunftsdaten der Schiffe an ihren Bestimmungshäfen vor allem sämtliche bekanntgewordenen Havarien oder Totalverluste registriert. Sie sind in übersichtlicher Form nach den Hafenplätzen des In- und Auslandes eingerichtet und ermöglichen eine schnelle Orientierung darüber, ob und wieviel Schäden ein zur Versicherung angebotenes Schiff früher erlitten hat.

In dem „*Index to Lloyd's List*“ erreicht das Lloyd'sche Index-System einen einzigartigen Höhepunkt. Hier besitzt jedes einzelne Schiff eine Karte, auf der sein Schicksal festgehalten wird. Ankünfte werden in schwarzer Tinte, Abfahrten und Sichtungen mit roter und alle sonstigen Nachrichten mit blauer Tinte aufgetragen. Gleichzeitig wird auf die Nummer derjenigen Ausgabe von *Lloyd's List* verwiesen, in der sich ausführliche Angaben befinden. Ferner enthält die Karte eines jeden Schiffes kurze, stichwortartige Hinweise auf die Natur der in *Lloyd's List* behandelten Ereignisse, wie z. B.: „*Collision with Iceberg*“ oder „*drycoded*“.

Das Lloyd'sche Nachrichten- und Informationssystem ist zu vielseitig, um es in dem vorliegenden Rahmen erschöpfend behandeln zu können. Allein, die hier zuvor in großen Zügen gegebene Darstellung dürfte genügen, um auch dem Laien begreiflich zu machen, daß Lloyd's vermöge ihrer Nachrichtenorganisation wohl jederzeit eine schnellere und genauere Orientierung, zumal im internationalen Versicherungsgeschäft, möglich sein wird, als anderen Versicherungseinrichtungen. Die sprichwörtliche Unternehmungslust der Underwriters würde wahrscheinlich eine empfindliche Einbuße erfahren, wenn ihnen das Nachrichtensystem nicht zur Verfügung stände; bedarf es doch heute nur geringer Mühe, um auftauchende Fragen oder Zweifel zu klären. Neben dieser Tatsache dürften unsere Ausführungen etwas anderes erkennen lassen, nämlich den Boden, auf dem das Lloyd'sche Nachrichten- und Informations-System groß geworden ist: die *Seeversicherung*, die vermöge ihres engen Verwachsenseins mit Schiffahrt und Handel, d. h. u. a. mit den *Eckpfeilern britischer Weltgeltung*, immer die Grundlage der Lloyd's Organisation gewesen ist und auch bleiben wird, selbst wenn das *Non-Marine*-Geschäft der Lloyd's auch immer umfangreicher wird. *Ein ähnliches Verhältnis, wie Lloyd's es sich in über zwei Jahrhunderten zu den Versicherungsnehmern der Seeversicherungszweige geschaffen haben, kann schwerlich in irgendeiner anderen Sparte hergestellt werden*, u. a. weil es dort kein Generalinteresse gibt, wie es der Lloyd'sche Nachrichtenapparat für Underwriters, Makler, Schiffahrt und Seehandel darstellt.

Andererseits steht es außer Frage, daß der Lloyd'sche Nachrichtenapparat auch für den Aufbau des *Non-Marine*-Geschäftes wesentliche Bedeutung gehabt hat und weiter haben wird; ja, die Tatsache, daß Lloyd's von ihrem Gebäude in London aus mit fast jedem Ort der Erde durch Telegraphie oder sonstige Einrichtungen in Verbindung treten können, scheint den *Non-Marine*-Sparten eine fast ebenso internationale Basis zu sichern, wie sie das Lloyd'sche Seeversicherungsgeschäft besitzt. Aber man darf nie vergessen, daß Lloyd's im Gegensatz zu den Versicherungsgesellschaften keine Werbe-Organisation oder Niederlassungen besitzen. Diese Lücke spielt vielleicht in der Seeversicherung keine allzu große Rolle; in den *Non-Marine*-Sparten dafür um so mehr. Die *Non-Marine*-Underwriters haben deshalb ihr Augenmerk in der Hauptsache auf die Erfassung der Auslandsversicherungen englischer Weltfirmen und auf den Abschluß von Rück-

versicherungsverträgen mit auswärtigen Versicherungsgesellschaften und Vereinen gerichtet, wobei ihnen der Nachrichtenapparat der Corporation immer unersetzlicher geworden ist. Seine zeitgemäße Aufrechterhaltung ist also in allen Sparten eine Lebensfrage für den Lloyd's Markt in seinem gegenwärtigen Umfang.

3. Die Lloyd's Agenten als Havarie-Kommissare.

Wir haben in den vorhergehenden Ausführungen das Nachrichtensystem der Lloyd's als einen der wichtigsten Faktoren für die Handhabung und für die internationale Ausdehnung ihrer Versicherungsgeschäfte bezeichnet. Wir haben ferner keinen Zweifel darüber gelassen, daß die *Lloyd's Agents* ein unersetzbares Glied in der Nachrichtenorganisation der Lloyd's darstellen; wir haben nunmehr diejenigen Funktionen der *Lloyd's Agents* zu betrachten, die sich ausschließlich auf die Erfüllung bereits abgeschlossener Risikoverträge beziehen, d. h. die Tätigkeit der *Lloyd's Agents* als Havarie-Kommissare für die Underwriters. Die Versicherer sind auf diese Tätigkeit um so mehr angewiesen, je internationaler die Basis ist, auf der ein Versicherungszweig betrieben wird, oder konkreter gesprochen, je weiter der Ort, an dem sich ein Schaden ereignet, von London entfernt liegt.

Ohne das Vorhandensein von lokalen Vertrauensleuten würden die Underwriters kaum die Möglichkeit haben, sich von der effektiven Höhe eines Schadens zu überzeugen und nichts würde sie vor betrügerischer Ausnützung schützen. Die Einschaltung der *Lloyd's Agents* als Havarie-Kommissare enthebt sie dieser Gefahr im beträchtlichen Umfange, denn diese haben beispielsweise Ursache, Zeit und Ort des Schadenereignisses festzustellen, d. h. die Faktoren, von denen die Haftung der Versicherer überhaupt abhängt; ferner die Höhe des eingetretenen Schadens, die allerdings nicht mit der Höhe des Entschädigungsanspruches verwechselt werden darf. Auch die Wahrung der Versichererinteressen in Schadenfällen, sei es im Sinne einer Verhinderung weiterer Verluste — sei es im Hinblick auf die Möglichkeit einer rechtlichen Präjudiz — liegt den *Lloyd's Agents* ob; ferner haben sie für die Trennung beschädigter von den etwa unbeschädigt gebliebenen Teilen einer Warenladung zu sorgen, deren sichere Aufbewahrung und nötigenfalls vorteilhafte Weiterverwertung in die Wege zu leiten, die unparteiische Aufziehung von Schiffsprotesten vor dem Seegericht, die Vornahme notwendiger bzw. den

Aufschub nicht unbedingt erforderlicher Schiffsreparaturen zu überwachen, die Kapitäne bei Vertragsverhandlungen mit Bergungsgesellschaften und Werften zu beraten und viele andere Aufgaben zu erfüllen, die in der Regel nur durch die Vermittlung lokaler Vertrauensleute so gelöst werden können, daß sämtliche interessierten Parteien zufriedengestellt sind, vor allem aber die Versicherungsnehmer hinsichtlich der Berechtigung von Schadenersatzansprüchen keine Enttäuschung erleben.

Die soeben wiedergegebene kurze Aneinanderreihung von Einsatzmöglichkeiten für die Lloyd'schen Havarie-Agenten läßt bereits den Umfang der an sie gestellten Anforderungen erkennen. Um ihren Aufgabenkreis und vor allem auch ihre Vermittler-Stellung noch anschaulicher herauszustellen, folgt hierunter ein von Lloyd's selbst verfaßter Ueberblick in sinngemäßer Uebersetzung, wobei allerdings betont werden muß, daß Lloyd's damit auch keine erschöpfende Angabe sämtlicher Funktionen ihrer Vertrauensleute beabsichtigt haben, sondern lediglich eine Zusammenstellung derjenigen grundsätzlichen Regeln, die wahrscheinlich für Kapitäne und Geschäftsleute von Interesse sind, wenn sie die Dienste eines *Lloyd's Agent* in Anspruch nehmen ^{153•}):

„Nach englischem Recht ist der Kapitän eines Schiffes (master of a vessel) als Beauftragter des Schiffseigners Herr über Schiff und Ladung und ist für beides verantwortlich. Nur durch eine spezielle Vollmacht kann ihm die Kontrolle über das ihm anvertraute Eigentum entzogen werden; aber der Kapitän kann für den Versicherten oder dessen Beauftragte einen Agenten ernennen, und man nimmt allgemein an, daß er sich hierbei der Mitwirkung eines Agenten bedienen wird, der von Lloyd's für solche Zwecke besonders bestellt ist, und dessen Mitarbeit und Ortskenntnis die Regulierung von Versicherungsansprüchen erleichtert.

Bei keinem Vermittlungsakt, gleichgültig, ob es sich um eine Beratung oder um irgend etwas anderes handelt, darf der Agent als Vertreter der an einer bestimmten Police beteiligten Underwriters angesehen werden (es sei denn, daß er von den betroffenen Underwriters in diesem Sinne besonders beauftragt worden ist); er muß vielmehr als eine Person gelten, die entsprechend ihrer Ernennung generell mit dem Schutz der Underwriters gegen Betrug, Nachlässigkeit, überflüssige Aufwendungen bzw. mit dem Schutz ihrer Interessen bei der

^{153•}) Vgl. *Lloyd's Calendar*, 1934, S. 117 ff.

Behandlung von gefährdeten oder von Schäden betroffenen Gegenständen beauftragt ist.

Eine Policenklausel dergestalt, daß im Schadenfall der Lloyd's Agent zu benachrichtigen ist, oder daß seine Dienste für eine Besichtigung des Schiffes oder der Waren, oder für die hierzu etwa erforderliche Ernennung eines Experten in Anspruch zu nehmen sind, bedeutet keinesfalls, daß der Lloyd's Agent als Vertreter der an einer bestimmten Police beteiligten Underwriters fungiert.

Die Vollmacht eines Lloyd's Agenten berechtigt diesen auch nicht zum Empfang von Zustellungen an das Committee oder die Corporation of Lloyd's oder an irgendeinen Lloyd's Underwriter, auch nicht zu Aussagen vor einem Gericht oder zur Ergreifung irgendwelcher Maßnahmen, die etwa als Anerkennung irgendwelcher Entscheidungen eines Gerichts durch eine der vorgenannten Stellen ausgelegt werden könnten: es sei denn, daß der Agent hierzu von Lloyd's definitive und ausdrückliche Anweisungen empfängt.

Sofort nach dem Eintreffen eines telegraphischen Berichtes eines Agenten über ein in seinem Bezirk in Seenot geratenes Schiff werden Lloyd's sich bemühen, die an Schiff und Ladung Interessierten in Kenntnis zu setzen und besondere Instruktionen von den beteiligten Underwriters zu erlangen suchen.

In keinem Falle ist der Agent bevollmächtigt, als Vertreter der Underwriters den Abandon eines Schiffes oder einer Ladung zu akzeptieren oder zurückzuweisen; in solchen Fällen sollte der Agent den Personen, welche den Abandon beantragen, anraten, sich mit ihren Underwriters in Verbindung zu setzen.

Im Falle eines Schiffbruchs wird der Agent bei Abwesenheit des Kapitäns oder des Schiffseigners oder des gesetzlich Berechtigten Schiff und/oder Ladung in seine Obhut nehmen und die von ihm für zweckmäßig erachteten Maßnahmen für deren Schutz und Erhaltung treffen; er wird weiter die Versicherten von der Sachlage umgehend unterrichten und deren Instruktionen in allen Fällen, in denen er solche erlangen kann, befolgen.

Sollten die Umstände auf Schiff und/oder Maschinenanlagen bezügliche technische Kenntnisse erfordern, so ist der Lloyd's Agent bevollmächtigt, auf eigene Verantwortung einen erfahrenen Sachverständigen zu ernennen.

Bei der Auswahl eines Sachverständigen für Schiffs- und/oder Maschinenanlagen sollte nach Möglichkeit der örtliche Kommissar (Exclusive Resident Officer) der Londoner Salvage Association bevorzugt werden; andernfalls würde es das Committee of Lloyd's im allgemeinen vorziehen, daß die Wahl auf den Experten der Lloyd'schen Registergesellschaft fällt, sofern ein solcher in dem Bezirk des Agenten stationiert ist. Der Agent darf jedoch nicht vergessen, daß er

für die Wahl des Experten, auf wen sie auch immer fallen möge, verantwortlich ist.

Der Agent hat nach Möglichkeit in jedem Falle bei der Ausfertigung des Berichtes durch den von ihm gewählten Experten, dessen Unterschrift auf einem besonderen, für diesen Zweck hergerichteten Formular, das dem Expertenbericht anzuheften ist, zu beglaubigen.

Gerät ein Schiff innerhalb der Grenzen des Agenturbezirks auf Grund oder in Seenot, so ist es — wenn der Kapitän oder andere interessierte Parteien seine Intervention wünschen — Pflicht des Lloyd's Agenten, mit dem Kapitän solche Vereinbarungen zu treffen, die für die Wiedererlangung, Rettung oder Erhaltung der betreffenden Gegenstände zweckmäßig erscheinen; wie es auch Aufgabe des Lloyd's Agenten ist, dem Kapitän bei der Führung hierzu erforderlicher Verhandlungen allgemein behilflich zu sein. Es wird in diesem Zusammenhang nochmals darauf hingewiesen, daß der Agent durch die obige Anweisung nicht bevollmächtigt wird, als Vertreter der Underwriters den Abandon von Schiff oder Ladung zurückzuweisen oder anzunehmen; er sollte vielmehr in derartigen Fällen den Personen, die den Abandon beantragen, anraten, sich mit ihren Versicherern in Verbindung zu setzen.

In allen Fällen, in denen ein Lloyd's Agent aufgefordert worden ist, zu Bergungs- oder Entschädigungsansprüchen für Schiffen geleistete Hilfe Stellung zu nehmen, sollte der Agent den Sitzungen der „Commissioners“, „Magistrates“ oder anderer Personen, die gesetzlich zur Festsetzung dieser Beträge ermächtigt sind, beiwohnen, um mit Hilfe der Kapitäns- und Mannschaftsaussagen irgendwelchen übertriebenen Behauptungen seitens der Bergungsunternehmer entgegenzutreten.

Falls teure und ungewisse Bergungsaktionen notwendig sind, sollte sich der Agent immer bemühen, von unparteiischen und verantwortungsbewußten Stellen Veranschlagungen für die Bergungskosten zu beschaffen, und zwar entsprechend dem „No cure — no Pay“-Grundsatz auf der Basis eines Prozentsatzes der geretteten Werte.

Sollte ein derartiger definitiver Abschluß zu annehmbaren Bedingungen nicht zu bewerkstelligen sein, so hat der Agent alles daran zu setzen, daß der zwischen Kapitän und Bergungsunternehmer erfolgenden Vereinbarung über den zu zahlenden Bergungslohn die von Lloyd's aufgestellte „Form of Salvage Agreement“ zugrundegelegt wird; die Agenten sollen den Kapitänen weiter empfehlen, erfahrenen und gut ausgerüsteten Unternehmern, die auf dieser Basis abzuschließen bereit sind, den Vorzug zu geben^{153**}).

Wird der Agent zur Besichtigung von beschädigten oder von Verlusten betroffenen Waren aufgefordert, so hat er stets

^{153**}) Vgl. S. 175 ff.

den Betreffenden, der ihm zur Besichtigung auffordert, zu er-
suchen, das diesbezügliche Antragsformular auszufüllen und
ihm auszuhändigen; nach dessen Erhalt soll der Agent unver-
züglich Maßnahmen für die Prüfung der beschädigten Güter
treffen und die Empfänger auf die Notwendigkeit hinweisen,
ihre Ladung mit größtmöglicher Beschleunigung abzunehmen.

Der Agent wird, wenn er von dem Empfänger der Waren
zur Besichtigung aufgefordert wird, sich nur dann allein als
Sachverständiger betätigen, wenn seine Fachkenntnisse in der
jeweiligen Warengattung ihn zur Abgabe eines zutreffenden
Urteils befähigen; andernfalls wird er einen oder mehrere für
diesen Zweck geeignete Sachverständige ernennen, deren Unter-
schriften von ihm zu beglaubigen sind.

Besichtigungen von Ladungen zum Zweck der Feststellung,
ob oder wieviele Kolli beschädigt sind, gehören nicht zu den
eigentlichen Aufgaben des Lloyd's Agenten, können aber von
ihm vorgenommen werden, wenn es von den Geschäftsleuten
oder Empfängern gewünscht wird; diese sind jedoch darauf
hinzuweisen, daß — sofern die Police nicht ausdrücklich Gegen-
teiliges bestimmt — die Besichtigungskosten und andere Aus-
gaben, die lediglich durch die Abtrennung der beschädigten
Kolli entstehen, möglicherweise von den Versicherern als Teil
der Schadenfeststellungskosten nicht zu ersetzen sind.

Die Entlohnung des Agenten hat stets durch
diejenigen Personen zu erfolgen, die seine Hilfe
in Anspruch nehmen, oder durch die Eigentümer
bzw. deren Beauftragte oder aus den Bergungs-
ergebnissen. Für die Bezahlung der Dienste des Lloyd's
Agenten gilt der Hinweis, daß sie nicht als Prozentsatz auf
den Wert der betroffenen Objekte, sondern entsprechend der
von ihm aufgewendeten Zeit und Mühe festgesetzt werden soll.

Wenn es der Agent für angebracht hält, kann er vor In-
angriffnahme der Besichtigung von dem Empfänger die Hinter-
legung eines Betrages fordern, der jedoch den Wert eines
„Guinea“ nicht überschreiten soll; der Agent kann diese
Kautions einbehalten, wenn die Ausstellung eines Zertifikates
nicht in Frage kommt.

Für die Entschädigung der Experten hat das Committee
ebenfalls keinen besonderen Tarif aufgestellt, weil diese ge-
wöhnlich von den ortsüblichen Sätzen abhängen wird; der
Agent hat jedoch dafür zu sorgen, daß die Expertenkosten
auf derselben Basis wie seine eigenen Gebühren bemessen wer-
den, d. h. entsprechend der in jedem Einzelfalle aufgewendeten
Zeit und Mühe.“

Die Vorteile, die Lloyd's aus ihrer Vertrauensmännerorgani-
sation ableiten, sind zu offensichtlich, als daß sie noch einer
weiteren Erklärung bedürften. Auch den Versicherungsnehmern
hat die Praxis bewiesen, daß die Feststellung eines Schadens durch

einen *Lloyd's Agent* das beste Mittel darstellt, um sich eine schnelle und gute Regulierung zu sichern, denn die Underwriters pflegen den von einem *Lloyd's Agent*, gewissermaßen als Notar, ausgestellten Havarie-Zertifikaten fast blindlings Glauben zu schenken, schon um die allgemeine Inanspruchnahme der *Lloyd's Agents* zu fördern. Man wird jedoch verhältnismäßig selten eine *Lloyd's Police* finden, in der die Hinzuziehung eines *Lloyd's Agent* den Versicherungsnehmern zur Pflicht gemacht wird. Die Seeversicherungspolice der *Lloyd's* enthalten z. B. lediglich folgenden Hinweis:

„In the event of accident whereby loss or damage may result in a claim under this Policy, the settlement will be much facilitated if immediate notice be given to the nearest Lloyd's Agent.“

Ein Zwang zur Inanspruchnahme des *Lloyd's Agent* ist praktisch nur dann vorhanden, wenn der *Lloyd's Agent* die Auszahlung einer Versicherungsentschädigung an Ort und Stelle für Rechnung der beteiligten Underwriters vornehmen soll, was allerdings zur Voraussetzung hat, daß die betreffende *Lloyd's Police* mit dem Vermerk *„payable abroad“* versehen ist. Diese Klausel bedeutet für die *Lloyd's Agents* zugleich, daß die *Corporation of Lloyd's* die Garantie für die Rückzahlung der ausgelegten Beträge an den *Lloyd's Agent* durch die an der betreffenden *Police* beteiligten Underwriters übernommen hat.

Die auswärtige Zahlbarstellung insbesondere von Seeversicherungsschäden hat sich nach den Feststellungen des Internationalen Transport-Versicherungsverbandes in den letzten Jahren sehr vermehrt. Würde sie zur allgemeinen Regel werden, so wäre das Resultat aller Wahrscheinlichkeit nach die weitgehende Ausschaltung einer beträchtlichen Anzahl von Seeversicherungsgesellschaften: nämlich derjenigen, welche die für die auswärtige Zahlbarstellung notwendigen finanziellen Erfordernisse nicht oder nur in kleinem Umfange erfüllen können. Auch *Lloyd's* würden hierbei zweifellos große Schwierigkeiten haben, wenn sich nicht die *Corporation* als Garant eingeschaltet hätte.

Aehnliche Havarie-Organisationen wie das Netz der *Lloyd's Agents* gibt es nicht viele; diejenigen, die ihm dem Umfange nach am nächsten kommen, sind in der Regel durch die Transportversicherungsvereine einzelner Börsenplätze oder durch die Transportversicherungsverbände bestimmter Länder oder Ländergruppen aufgebaut worden, wie z. B. durch den Internationalen Transport-

Versicherungsverband, den *Board of American Underwriters*, den Deutschen Transportversicherungsverband, die *Liverpool* und die *Glasgow Underwriters' Associations* oder durch den Verein Hamburger Assekuradeure u. a. m. Wohl in keinem Fall hat es sich aber bisher als möglich erwiesen, die *Lloyd's Agents* auszuschalten. Die meisten Seeversicherungspoliceen enthalten daher eine Klausel, durch die eine Hinzuziehung des ortszuständigen *Lloyd's Agent* von den Versicherern anerkannt wird, denn die Gesellschaften haben selbstverständlich ein großes Interesse daran, kein Geschäft an *Lloyd's* zu verlieren. Auch auf die Einschaltung der *Corporation* bzw. des *Committee of Lloyd's* als Vermittler oder Schiedsrichter (nicht etwa als Garant) können die Gesellschaften vielfach noch nicht verzichten; der in erster Linie maßgebliche Grund ist der gleiche, der den Gesellschaftsverbänden den Aufbau eines Nachrichtensystems bisher unmöglich gemacht hat, nämlich die Dezentralisation der Mitglieder.

Ein Problem, das nunmehr noch einer besonderen Behandlung bedarf — weil hierüber nämlich sehr widersprechende und unzutreffende Behauptungen im Umlauf sind —, ist die Frage nach der Tätigkeit der *Lloyd's Agents* als Versicherungsvermittler. Sie ist zweifellos berechtigt, weil man im Versicherungswesen unter einem Agenten gewöhnlich einen Vermittlungs- oder sogar einen Abschluß-Agenten versteht, nicht aber reine Vertrauensleute, wie die *Lloyd's Agents* sie darstellen. Insbesondere die in den Vereinigten Staaten von Amerika, aus denen *Lloyd's* ein sehr umfangreiches Prämienaliment erhalten¹⁵⁴⁾, vorliegenden Verhältnisse lassen eine zusammenfassende Klarstellung der von den *Lloyd's Agents* im Verhältnis zu *Lloyd's* London eingenommenen Position angebracht erscheinen. Es steht also fest, daß:

1. die *Lloyd's Agents* von der *Corporation of Lloyd's* und nicht von den einzelnen Underwriters ernannt sind; und zwar lediglich als Vertrauensleute für den Nachrichtendienst und für Havarie-Kontrollzwecke. Sie können von der *Corporation* weder den Auftrag noch das Recht erhalten haben,

¹⁵⁴⁾ Nach einer amtlichen Schätzung soll das Prämieeneinkommen der *Lloyd's* allein aus dem Staat *New York* im Jahre 1924 10 000 000 Dollar betragen haben. Vgl. *Insurance Report* des Staates *New York* 1925, Bd. I, S. 18; für die gesamten U. S. A. wird das Prämieeneinkommen der *Lloyd's* von anderer Seite auf ungefähr das Fünffache des erstgenannten Betrages veranschlagt, vgl. *Post Magazine* vom 20. 6. 1925, S. 1168; vgl. ferner für *Illinois*, U. S. A., die im *Post Magazine* vom 21. 7. 1934, S. 1391 und in diesem Buche in Anmerkung 305 auf S. 324 aufgeführten Zahlen.

- für Lloyd's Versicherungen abzuschließen, weil die *Corporation* selbst überhaupt keine Versicherungen übernimmt^{154*)};
2. die *Lloyd's Agents* auch für die Underwriters keine generelle Vertretungsvollmacht besitzen, geschweige denn in ihrem Namen Versicherungen abschließen dürfen. Die Beschränkung der Vertrauensmannfunktion geht soweit, daß der *Lloyd's Agent* sich in Havarie-Fällen für jede Handlung, die etwa die Lage der an der von einem Schadenereignis betroffenen Lloyd's Police beteiligten Underwriters rechtlich präjudizieren könnte, besondere Anweisungen auf telegraphischem oder brieflichem Wege einholen muß, wenn er irgendwie als Vertreter für diese einzelnen Underwriters fungieren will. Die Tatsache, daß einige *Lloyd's Brokers* oder deren ausländische Korrespondenten, die für die Underwriters innerhalb ganz bestimmter Grenzen Versicherungen abschließen dürfen^{154**}), des öfteren — zumeist in der Non-Marine-Versicherung — auch die Obliegenheiten eines *Lloyd's Agent* mitübernommen haben, was in erster Linie für das Binnenland im allgemeinen und die Vereinigten Staaten im besonderen zutrifft, dürfte einer der Hauptgründe dafür sein, daß man die Tätigkeit der *Lloyd's Agents* vielfach derjenigen eines Versicherungsagenten gleichstellt¹⁵⁵⁾;
 3. die *Lloyd's Agents* mit Ausnahme der Telegramm- und Portospesen keinerlei Bezahlung von der *Corporation* erhalten. Grundsätzlich muß jeder, der die Dienste eines *Lloyd's Agent* in Anspruch nimmt, die Gebühren hierfür selbst bezahlen. Weder die Lloyd'schen Versicherungsnehmer noch die Underwriters sind hiervon ausgenommen. Die Aufwendungen eines Versicherungsnehmers oder seiner Vertreter für Zertifikats- und sonstige Gebühren erhalten aber den Charakter einer Verauslagung, sowie feststeht, daß der von

^{154*)} Ueber die Unmöglichkeit einer korporativen Versicherungs-Außenorganisation vgl. auch S. 322 ff.

^{154**)} Vgl. die Ausführungen über sogenannte *Blanket* oder *Open Covers* auf S. 289, Anm. 268 und S. 328, Anm. 313.

¹⁵⁵⁾ Diese weit verbreitete Annahme ist vielfach von Schwindlern ausgenutzt worden. Auch in Deutschland hat es während der Inflation „geschäftstüchtige“ Leute gegeben, die für Lloyd's Risiken und Prämien akzeptierten, in Wirklichkeit aber im Vertrauen auf die fortschreitende Entwertung das Risiko selbst liefen. Je nach dem Grad der Ehrlichkeit wurden dann die anfallenden Schäden soweit wie möglich oder überhaupt nicht, und wenn, so in entwertetem Geld gezahlt. In den Vereinigten Staaten hat eine Zeitlang sogar ein ganzes Heer von falschen Lloyd's Agenten gearbeitet.

dem *Lloyd's Agent* besichtigte und zertifizierte Schaden unter den mit seinen Underwriters vereinbarten Versicherungsschutz fällt, weil dann auch diese Beträge von den Versicherern zu ersetzen sind. Vorher erfolgen sämtliche Aufwendungen auf das Risiko des Versicherungsnehmers oder seiner Vertreter. Auch dieser Umstand ist für das Verhältnis der *Lloyd's Agenten* zu den *Lloyd's Versicherern* bezeichnend;

4. ein *Lloyd's Agent* schon deshalb nicht zum Abschluß von Versicherungen für Rechnung von *Lloyd's* berechtigt sein kann, weil diese Versicherungsakzepte grundsätzlich nur einzeln oder gruppenweise und nur in London und dann wieder nur durch Vermittlung eines Londoner *Lloyd's Broker* abgeben. Daß dieser Sachverhalt auch für nordamerikanische Verhältnisse Geltung hat, bezeugt die nachstehende Auskunft eines führenden amerikanischen Versicherungsmaklers an den Verfasser: „*Lloyd's coverages underwritten in this country are invariably underwritten by General Agencies who have intimate contact with one or more groups of underwriters at London, and each particular risk is generally submitted to London with complete information and is specifically rated by Lloyd's at London.*“

Die *Lloyd's Agents* können also lediglich als Zwischenmakler für einen *Lloyd's Broker* tätig sein, der von sich aus wiederum in keiner Weise verpflichtet ist, seine Aufträge bei *Lloyd's* zu placieren. Die an sich bestehende Möglichkeit, daß ein *Lloyd's Agent* durch Vermittlung eines Londoner *Lloyd's Broker* einen *Open Cover* für bestimmte Risiken zu im voraus festgesetzten Prämien und Bedingungen und für eine begrenzte Zeitdauer abgeschlossen hat, um auf dieser Grundlage für einige Syndikate, innerhalb des vorstehend begrenzten Rahmens, Versicherungen akzeptieren zu können, dürfte nur selten in die Tat umgesetzt werden, weil die *Lloyd's Makler* hieran letzten Endes kein Interesse haben. Dieses geht vielmehr dahin, durch die *Lloyd's Agents*, die ja in ihrer Eigenschaft als Havariekommissare mit vielen Versicherungsnehmern und Kaufleuten zusammenkommen, empfohlen oder direkt mit Versicherungskandidaten zusammengebracht zu werden. Der *Superintendent* des *Insurance Department of New York* schlägt in seinem Jahresbericht für 1924 vor, den amerikanischen Havarie-Agenten und Schaden-Experten die Betätigung für *Lloyd's* gesetzlich zu verbieten, weil er diesen

Weg als den einzig erfolgversprechenden für eine Unterbindung der illegitimen Lloyd's Versicherung in den U.S.A. ansieht^{155*}). Das zeigt am besten die Bedeutung der *Lloyd's Agents* für die Werbung neuer Lloyd's Versicherungsnehmer!

4. Die korporativen Hilfs- und Betriebseinrichtungen der Lloyd's (*Service Departments*).

Es ist ein altes Gesetz, daß da, wo viele Menschen mit gleichgerichteten Interessen regelmäßig zusammenkommen, auch häufig neue Wege beschritten werden. Je enger und vielseitiger die Beziehungen der Underwriter-Geschäfte zur Umwelt wurden, desto mehr Möglichkeiten zur Einrichtung und Ausnutzung groß- und spezialbetrieblicher Corporations-Abteilungen ergaben sich auch innerhalb einer so eng miteinander verknüpften Gemeinschaft wie Lloyd's. Aber eigensinniges Festhalten an altgewohnten Betriebsformen und überlieferte Abneigung gegen alle Neuerungen, die anderen Corporationsmitgliedern größeren Einblick in die eigenen Verhältnisse geben könnten, ließ den Aufbau der Lloyd'schen *Service Departments* trotz aller zutage liegenden Vorteile nur langsam vor sich gehen, und auch heute ist die Inanspruchnahme der *Service Departments* fast durchweg fakultativ für die Underwriters und Makler.

Wenn man nicht das alte *House Committee* der Lloyd's Vereinigung von 1771 und seine späteren Nachfolger schon als solche ansehen will, so ist das *Agency Committee* der *Corporation of Lloyd's* der erste Vorläufer der *Service Departments*, die ebenfalls schon erwähnte *Salvage Association* der zweite. Ein Unterschied ist allerdings insofern zu machen, als die *Salvage Association* sich zwar in engster Zusammenarbeit mit Lloyd's, aber von vornherein außerhalb der Corporation entwickelt hat. Hierbei mögen besondere Rücksichten auf das ansteigende Seeversicherungsgeschäft der Gesellschaften maßgeblich gewesen sein, das es fast zur Regel werden ließ, daß in größeren Schadenfällen neben Lloyd's auch andere Versicherer beteiligt waren. Für diese Fälle mußte zwangsläufig eine neutrale Organisation geschaffen werden, um eine möglichst schnelle Einigung der verschiedenen Versicherer- und Interessenten-Parteien über die notfalls zu ergreifenden Bergungs- oder sonstigen Maßnahmen, insbesondere auch über die Höhe des

^{155*)} Vgl. *Insurance Report*, New York, 1925, Bd. I, S. 18.

Bergungslohnes und der von jedem einzelnen zu stellenden Kauttionen, sicherzustellen. Wie eng der Zusammenhang der *Salvage Association* indessen mit Lloyd's in Wirklichkeit ist, zeigt die Geschichte dieses Unternehmens und seiner Leiter, und noch mehr die Einbeziehung des Lloyd'schen Agentur-Netzes in die Organisation der *Salvage Association*. Eigene Niederlassungen unterhält die *Salvage Association* nur in *Cardiff, New York, Montreal, Halifax, Vancouver* und in *Antwerpen*; eigene Stationen und Bergungsdampfer überhaupt nicht, wohl aber Verträge und *via Lloyd's* ständige Verbindungen zu allen großen Bergungsunternehmern der Welt, die auf telegraphische Aufforderung hin umgehend die notwendigen Maßnahmen ergreifen, um beispielsweise das Absinken oder die teilweise Vernichtung eines Schiffes und seiner Werte zu verhindern oder um gestrandete Schiffe wieder flottzumachen. Vorher unterrichtet die *Salvage Association* natürlich die beteiligten Versicherer und interessierten Parteien über die von ihr für zweckmäßig angesehenen Schritte und erbittet Vollmacht, die Rettungsaktion auf gemeinsame Rechnung der Beteiligten — sie selbst betrachtet sich nicht als Geschäftsunternehmen — durchzuführen. Der Lloyd'sche Nachrichtendienst bildet selbstverständlich eine notwendige Ergänzung bzw. Voraussetzung für die Tätigkeit der *Salvage Association*. Von Bedeutung ist ferner, daß die Vertretungen verschiedener auswärtiger Bergungsfirmen in den Händen einiger großer Lloyd's Makler liegen.

Der Verzicht der *Salvage Association* auf die Unterhaltung einer eigenen Bergungsdampfer-Flotte und die Abstellung ihrer Tätigkeit auf die telegraphische Zusammenarbeit mit den maßgeblichen, an ungefähr 210 Hafenplätzen stationierten Bergungsunternehmern des In- und Auslandes setzt natürlich das Vorhandensein einer sowohl die Versicherer und Bergungsunternehmer als auch die Interessenten an Schiff, Ladung und Fracht befriedigenden Vertragsgrundlage voraus. Diese heißt bezeichnenderweise *Lloyd's Salvage Agreement*. Aus dem *Lloyds' Calendar, 1934*, geht hervor, daß rund 325 oder gegen 90 % der mit der *Salvage Association* in Verbindung stehenden Bergungsunternehmen nebst ihren Niederlassungen das Lloyd'sche *Salvage Agreement* ausdrücklich anerkannt haben. Sein Inhalt läßt sich in folgenden Leitsätzen zusammenfassen:

- a) Der Bergungsunternehmer verpflichtet sich, mit allen Mitteln und Kräften für die Bergung von Schiff und Ladung zu sorgen und im Erfolgsfalle die geborgenen Gegenstände an einen zu

bestimmenden Ort abzuschleppen. Er hat jedoch alle erforderlichen Aufwendungen geldlicher oder sonstiger Natur auf eigenes Risiko zu übernehmen.

- b) Für die Entlohnung gilt grundsätzlich der Satz „*no cure — no pay*“, d. h., daß der Bergungsunternehmer leer ausgeht, falls seine Bemühungen sich als vergeblich herausgestellt haben. Im Falle einer erfolgreichen Bergung erhält er dagegen einen im Voraus vereinbarten Betrag, der in der Regel als Teil des voraussichtlichen Bergungswertes berechnet wird oder aber die Festsetzung der Entschädigung bleibt der späteren Entscheidung eines Londoner Schiedsgerichts überlassen, dessen Zusammensetzung und Verfahren festgelegt wird. Für alle bereits vor Abschluß des *Salvage Agreement* geleisteten Dienste des Bergungsunternehmens gilt das Vorhergesagte sinngemäß.
- c) Sollte die Bergungsaktion ohne Verschulden des Unternehmers nur zu einem Teilerfolg führen, so steht ihm eine „*reasonable remuneration*“, aber nicht mehr als ein festzulegender Prozentsatz der geretteten Werte nach Abzug sämtlicher etwa darauf ruhenden Steuern, Abgaben, usw. zu. Auf alle weiteren Entschädigungen irgendwelcher Art muß der Bergungsunternehmer verzichten, jedoch steht es ihm frei, die „*reasonable remuneration*“ durch ein Schiedsgericht festsetzen zu lassen. Das *Committee of Lloyd's* übernimmt es, als Treuhänder für die Sicherstellung der vereinbarten Bergungslöhne zu sorgen. Trifft ein Antrag des Unternehmers auf Sicherstellung nicht innerhalb von 48 Stunden nach Beendigung der Bergungsaktion beim *Committee of Lloyd's* ein, so ist dieses zu der Annahme berechtigt, daß der Unternehmer sich mit der Sicherstellung der als Bergungslohn vereinbarten Summe [vgl. unter a)] begnügt. Sollte kein fester Bergungslohn vereinbart worden sein, so kann das *Committee of Lloyd's* nach völlig eigenem Ermessen, aber ohne eine Verantwortung hierfür zu übernehmen, den Betrag und die Art der von den Versicherern oder sonstigen Parteien zu stellenden Sicherheiten festsetzen.
- d) Bis zur Bereitstellung der erforderlichen Kautionen steht dem Bergungsunternehmer ein Pfandrecht auf die von ihm geretteten Gegenstände in Höhe seiner Entschädigungsansprüche zu.
- e) Wird der Bergungslohn nicht innerhalb einer Frist von 42 Tagen nach erfolgter Kautionsstellung an den Bergungsunternehmer ausgezahlt, ohne daß ein schriftlicher Einspruch von interessierter Seite vorliegt, so hat das *Committee of Lloyd's* die bereitgestellten Kautionen zu realisieren und an den Bergungsunternehmer auszuzahlen.

Eine Aufstellung aller derjenigen Parteien, die überhaupt zur Beanstandung des vereinbarten Bergungslohnes und zur Anrufung eines Schiedsgerichtes berechtigt sind — hierunter befindet sich auch das *Committee of Lloyd's* selbst — ist Bestandteil des Lloyd'schen *Salvage Agreement*.

- f) Im Falle der Anrufung eines Schiedsgerichtes wird das *Committee of Lloyd's* als solches allein oder zusammen mit anderen Personen tätig oder es ernennt überhaupt andere Schiedsrichter. Der Spruch des Schiedsgerichtes, das in London zu tagen hat und bestimmten Vorschriften unterworfen ist, ist endgültig und für alle Beteiligten verbindlich.
- g) Die Auszahlung erfolgt in jedem Falle durch das *Committee of Lloyd's*, das auch berechtigt ist, vor Erlaß des Schiedsgerichtsurteils dem Bergungsunternehmer eine angemessene Entschädigung für seine Unkosten aus den gestellten Kautionen zu überweisen.
- h) Jeder Streitfall unter den an der Bergung interessierten Parteien, vor allem jeder Streitfall über die Höhe ihres Anteils an den eingeforderten Kautioneinschüssen oder an dem festgesetzten Bergungslohn, ist vor das *Committee of Lloyd's* zu bringen, dessen Entscheidung verbindlich und sofort zu erfüllen ist.

In größeren Havarie-Fällen hängt viel davon ab, daß die interessierten Parteien sich rechtzeitig dazu entschließen, das Risiko einer Bergung auf sich zu nehmen. Da es sich in der Regel um sehr beträchtliche Beträge handelt, werden die Kapitäne in Seenot befindlicher Schiffe ungern ohne Befragung der Schiffs- und Ladungseigentümer eine Entscheidung, und diese wieder nicht ohne Hinzuziehung ihrer Versicherer, treffen. Für die Versicherer aber lautet die Frage, wie hoch die Erfolgsaussichten sind, denn Aufwendungen zur Minderung eines eingetretenen Schadens sind von ihnen, wenn überhaupt, dann sogar über die Versicherungssumme hinaus, zu ersetzen. An einer solchen Entwicklung können die Versicherer jedoch kein Interesse haben. Eine Nachprüfung an Ort und Stelle scheidet praktisch aus, wäre auch von zweifelhaftem Wert, da es bei Bergungsaktionen sehr auf die Wetterlage ankommt, die sich natürlich im voraus nicht übersehen läßt. Man sieht also, daß das „*No cure-no pay*“-Prinzip des Lloyd'schen *Salvage Agreement* die einzige Basis ist, auf der die Versicherer, aber auch etwaige andere Interessenten, schnell Entschlüsse fassen können. Andererseits wird dem Bergungsunternehmer durch das *Lloyd's Salvage Agreement* auf jeden Fall eine angemessene Entschädigung garantiert und sichergestellt. Angesichts der mit Bergungsaktionen oft verbundenen schwierigen Rechtsprobleme sind auch die im *Salvage Agreement* vorgesehenen schiedsgerichtlichen Bestimmungen und die Einschaltung des *Committee of Lloyd's* als Treuhänder-Instanz für beide Parteien von nicht geringer Bedeutung.

Erst in den achtziger Jahren des vorigen Jahrhunderts war die „Service“-Idee des *Agency Committee* und der *Salvage Association* bei den Underwriters soweit durchgedrungen, daß an ihre Verwirklichung auch auf anderen Gebieten gedacht werden konnte. Nach heftigen Auseinandersetzungen über die Vorteile und Nachteile siegten vor allem die betriebstechnischen Erwägungen: es entstanden die *Claims* und *Average Departments*, die gegen Zahlung einer Gebühr (von 1% der von den Versicherern zu leistenden Entschädigung bzw. der durch Regress auf Dritte wiedererlangten Beträge) die von den Underwriters oder Maklern vorgelegten Schadenfälle regulieren oder diese gegenüber Bergungsunternehmen und Transportgesellschaften oder in Havarie-grosse- oder sonstigen Fällen, die besondere Sachkenntnis, Kontrolle und erheblichen Zeitaufwand verlangen, vertreten. Vom *Claims Department* ist bekannt, daß seine Inanspruchnahme nur langsam wächst. Ueberwiegend dürfte die Schadenregulierung heute noch in den Händen der Makler liegen, die hierfür vielfach eigene Sachverständige haben. Bis zu einem gewissen Grade steht der Tätigkeit des *Claims Department* auch der Umstand entgegen, daß eine Reihe der führenden *Marine-Underwriters* sich im Jahre 1915 als *Lloyd's Underwriters Defence Association* zusammengeschlossen haben, die ein „Committee for the examination of claims“ unterhält, obwohl hier die gerichtliche Abwehr unbegründeter Ansprüche im Vordergrund steht^{155**}). Vom *Committee of Lloyd's* wird die Inanspruchnahme der *Claims* und *Average Departments* allerdings sehr unterstützt, weil ihm durch deren Tätigkeit die finanzielle Beaufsichtigung und Beeinflussung der Underwriters erleichtert wird.

Aus der bürotechnischen und juristischen Arbeit der *Claims* und *Average Departments* sind eine ganze Reihe von bekannten Standard-Dokumenten für die Schifffahrt und Seeversicherung entstanden, wie z. B. *Lloyd's General Average Deposit Receipt*,

^{155**}) Die Mitgliedschaft bei der *Lloyd's Underwriters Defence Association* ist abhängig von einem nach dem Prämienabkommen wie folgt abgestuften Beitrag:

Prämien-Einkommen	Beitrag pro Underwriter
bis £ 5 000	£ 1
£ 5 000—10 000	£ 2
£ 10 000—20 000	£ 4
£ 20 000—30 000	£ 6
£ 30 000—40 000	£ 8
£ 40 000 und mehr	£ 10

Lloyd's Bottomry Bond, Lloyd's Responditia Bond, Lloyd's Standard Form of Arbitration Agreement in cases of collision, Lloyd's Average Bond und Lloyd's Average Guarantee, von denen auf die beiden letztgenannten bezüglich ihrer Funktionen und Bedeutung für die Underwriters hier näher eingegangen werden soll, obwohl dadurch eine kleine Abschweifung in das Gebiet des Seerechts erforderlich wird¹⁵⁶⁾.

Der Transport von Gütern zur See führt eine Gemeinschaft zwischen Schiff, Frachtinteressen und der an Bord befindlichen Ladung herbei. Alle drei sind direkt oder indirekt den Gefahren der Schifffahrt ausgesetzt, die entweder das Schiff oder die Ladung einzeln oder auch zusammen bedrohen können. Liegt letzteres, d. h. der Fall einer *Havarie-grosse* (*General Average*) vor, so ist der Führer des Schiffes berechtigt, alle zur Rettung aus gemeinsamer Gefahr erforderlichen Maßnahmen zu treffen, selbst wenn diese materielle Schäden für Schiff oder Ladung und gegebenenfalls auch für die Frachtinteressen im Gefolge haben. Die Kosten, die z. B. dadurch entstehen, daß eine Deckladung über Bord geworfen wird, müssen dann von Schiff, Fracht und Ladung gemeinschaftlich im Verhältnis der Werte übernommen werden. Nach Beendigung der Reise erfolgt deshalb eine Abrechnung durch einen Sachverständigen (*Dispacheur* oder *Average Adjuster*) und die Eigentümer der aufgeopferten Gegenstände, sowie diejenigen, welche etwaige Unkosten vorgeschossen haben, erhalten Ersatz aus den prozentualen Beiträgen der geretteten Sachen, müssen allerdings ebenfalls im Verhältnis ihres Interesses beitragen. Um nun eine solche *Havarie-grosse*-Abrechnung auf jeden Fall sicherzustellen, pflegen die Reeder bzw. deren Beauftragte keinen Gegenstand, der sich auf dem Schiff während des *Havarie-grosse*-Falles befunden hat, freizugeben oder auszuliefern^{156*)}, ehe nicht von den Interessenten, Empfängern usw. ein vorläufiger *Havarie-grosse*-Einschuß geleistet worden ist, zumal bis zur Errechnung der endgültigen Beiträge, die ja auch von der Wertfeststellung abhängt, in komplizierten Fällen oft Jahre vergehen können. Es liegt in der Natur der Sache, daß die Reedereien eher zu hohe als zu

¹⁵⁶⁾ Der Text der aufgeführten Dokumente ist, mit Ausnahme des letztgenannten, aus jedem *Lloyd's Calendar* ersichtlich. Vgl. z. B. Ausgabe 1934, S. 238/251.

^{156*)} Oftmals sind die Reeder sogar gesetzlich verpflichtet, die Auslieferung von der Sicherstellung der *Havarie-grosse* Beiträge abhängig zu machen, andernfalls sie selbst zu haften haben.

niedrige Einschüsse verlangen. Da die Versicherer, unter deren Haftung *Havarie-grosse*-Beiträge fallen, usancegemäß die endgültige Feststellung der *Havarie-grosse*-Abrechnung (*Dispache*) nicht abwarten, sondern im Interesse ihrer Versicherungsnehmer — und auch in ihrem eigenen Interesse, weil durch eine verzögerte Auslieferung leicht weitere Schäden anfallen können — bereits die Einschüsse auf sich nehmen, entsteht bei Leistung von Bar-Einschüssen leicht eine unnötig hohe Beanspruchung der flüssigen Mittel der Versicherer, ganz abzusehen von der Möglichkeit, daß sie die ihnen etwa zustehenden Rückvergütungen mangels ausreichender Kontrolle verlieren. Hier setzen nun die Bestrebungen der Lloyd's ein: einmal wird die laufende Ueberwachung von *Havarie-grosse*-Schäden vom *Average Department* übernommen, zum anderen bieten die Underwriters den Reedern auf Grund interner Abmachungen mit dem *Committee of Lloyd's* eine Garantie der *Corporation* an, die sich auf die Bezahlung der endgültigen Beiträge erstreckt, sofern von der Erhebung vorläufiger Einschüsse Abstand genommen wird. Der Vorteil für die Underwriters liegt auf der Hand; die Schiffseigner und *Havarie-grosse*-Berechtigten sind ebenfalls geschützt, denn *Lloyd's Average Bond* sieht entsprechende Maßnahmen vor, u. a. auch für die Bewilligung von Teilzahlungen, auf die hier nicht eingegangen werden kann^{156**}).

Auch mit der Seeversicherung — wie die bisher erwähnten *Service Departments* —, aber nicht mehr mit allgemeinen Aufgaben verknüpft, sondern eine vollkommen interne Einrichtung der *Corporation of Lloyd's* ist das sogenannte *Returns Bureau*, das der langwierigen und komplizierten Verrechnung der in großen Kasko-Versicherungsverträgen für bestimmte Fälle vorgesehenen Prämienrückgaben dient. Gleichfalls eine interne Angelegenheit ist das *Surveyors' Department*, das jedoch eine Er rungenschaft der *Non-Marine* Versicherung darstellt. Seine Aufgabe ist die Vornahme von feuertechnischen Besichtigungen industrieller Risiken, die Anfertigung von entsprechenden Plänen und die Erstattung von Beurteilungsberichten an die interessierten Underwriters oder Makler. Bisher kann das Lloyd'sche *Surveyors' Department* nur als ein Ansatz gewertet werden, da wenigstens die größeren Makler noch immer eigene Inspektionsbeamten unterhalten, vielleicht hierfür von den jeweils beteiligten Underwriters Zuschüsse erhalten, oder die feuertechnischen Verhältnisse durch

^{156**}) Vgl. *Lloyd's Calendar*, 1933, S. 229.

eine Versicherungsgesellschaft klären lassen, der alsdann ein Anteil an der Versicherung übertragen wird. Möglicherweise wird das *Surveyors' Department* aber einmal ähnliche Funktionen wie *Lloyd's Register of Shipping* zu erfüllen haben, obwohl man nicht übersehen darf, daß die technischen Voraussetzungen für eine periodische Besichtigung und Klasseneinteilung von *Non-Marine* Risiken bei weitem nicht so günstig sind wie für Schiffskasko-Versicherungen.

Das nächste und letzte der *Lloyd's Service Departments* ist das 1917/18 gegründete *Policy Signing Bureau*, dessen Tätigkeit sich nicht, wie der Name es nahelegen könnte, auf die Akzeptation von Risiken, sondern lediglich auf die Unterzeichnung der Policen in Übereinstimmung mit den von den Maklern vorzulegenden und mit den Initialen der beteiligten Underwriters versehenen „*Slips*“¹⁵⁷⁾ erstreckt. Bis 1917/18 wurden alle Versicherungsdokumente noch von den Beauftragten der verschiedenen Underwriters, den sogenannten *Underwriting Agents* einzeln unterzeichnet. Das war nicht nur zeitraubend, sondern auch höchst unhygienisch, trug ferner zu einer nicht gerade förderlichen Raumüberfüllung bei. Die Angestellten der Makler mußten dauernd zwischen den einzelnen Underwriter-Pulten unterwegs sein, und nicht wenige dürften die Gelegenheit benutzt haben, einen schnellen Einblick in die Verträge derjenigen Konkurrenten zu werfen, deren Policen in den gleichen, zu diesem Zwecke an den Underwriter-Tischen angebrachten Sammelkästen auf Abzeichnung warteten. Durch den enormen Umfang des Kriegsgeschäftes veranlaßt, entschlossen sich Lloyd's daher zur Gründung des *Policy Signing Bureau*, eine Zentralstelle, die mit Hilfe von Faksimilestempeln jede von den Maklern oder Underwriters eingereichte Police mit den Namen und Zeichnungsquoten der beteiligten Underwriters bzw. Syndikate zu versehen hat^{157*)}.

¹⁵⁷⁾ Vgl. S. 181 und S. 277.

^{157*)} Abbild eines solchen Faksimile-Stempels:

7 500 £ (Versicherungs- summe)	{	<i>P. Hargreaves</i>	4/33	{	<i>P. Hargreaves</i> (Underwriting Agent)
		<i>C. N. D. Dizey</i>	2/33		
		<i>P. G. Mackinnon</i>	2/33		
		<i>R. G. Stamp</i>	2/33		
		<i>A. R. Mountain</i>	4/33		
		<i>M. Evans</i>	5/33		
		<i>Ph. D'Abrumenil</i>	1/33		
		<i>A. J. Whittal</i>	2/33		
		<i>F. J. L. Fish</i>	5/33		
		<i>E. R. Pulbrook</i>	5/33		
		<i>W. Roylance</i>	1/33		
					1935 (411) (Syndikatsnummer und Geschäftsjahr)

Das endgültige Vertragsinstrument sehen die Underwriters nicht vor einem Schadenfall; sie erhalten vom *Signing Bureau* nur Policen-Auszüge, damit sie die notwendigen Buchungen und Kontrollen vornehmen können.

Bis 1924 blieb die Inanspruchnahme des *Policy Signing Bureau* indessen fakultativ. Erst nachdem Lloyd's das Opfer eines ungeheuren Betruges geworden waren^{157**}), wurde das *Policy Signing Bureau* für obligatorisch erklärt und jede Lloyd's Police mit folgendem Zusatz versehen:

No Policy or other Contract dated on or after 1st Jan., 1924, will be recognised by the Committee of Lloyd's as entitling the holder to the benefit of the Funds and/or Guarantees lodged by the Underwriters of the Policy or Contract as security for their liabilities unless it bears at foot the Seal of Lloyd's Policy Signing Office.

Durch diese Maßnahme ist das *Policy Signing Bureau*, das später in *Policy Signing Office* umbenannt wurde, zu einer der wichtigsten Instanzen im Lloyd's System geworden, weil seitdem eine laufende Kontrolle über die Akzeptationspolitik eines jeden Underwriters, sowohl hinsichtlich der von ihm gezeichneten Risiken als auch hinsichtlich der von ihm übernommenen Maxima möglich ist. Das *Policy Signing Office* arbeitet eng mit dem *Committee of Lloyd's* zusammen und prägt den Dokumenten das *Lloyd's Signing Office Seal* erst dann auf, wenn der Vertragsinhalt zu Beanstandungen keinen Anlaß gegeben hat. Hier liegt zweifellos eine Keimzelle für die künftige Ausgestaltung des Lloyd's Systems.

Mit dem *Policy Signing Office* ist — wie gesagt — die Reihe der Lloyd'schen *Service Departments* bereits erschöpft. Ihre Verschiedenheit im einzelnen entspricht ihrer Entstehung: nie wurde planmäßig und einheitlich im voraus organisiert, kaum je Experimente ausgeführt, aber stets den Notwendigkeiten des Augenblicks Raum gegeben, so daß sich mit der Zeit trotz aller Zufälligkeiten ein organisches und übersichtliches Bild herauskristallisierte. Dessen Inhalt, nämlich die Trennung zwischen möglichst allen aus dem Betriebe des Versicherungsgeschäftes entstehenden allgemeinen Obliegenheiten einerseits und dem eigentlichen

^{157**}) Vgl. *History*, S. 426/7 und S. 439.

Underwriting andererseits, aber auch die Vermeidung fixer Aufwendungen durch den einzelnen Underwriter, deckt sich wieder im Prinzip mit der alten Praxis des Lloyd's Systems, alle Arbeit dem vermittelnden Makler zu überlassen und die Underwriters nur als Kapitalisten und wirkliche Risiko-Spezialisten zu beschäftigen. Für die Underwriters soll im großen und ganzen das Geschäft mit der Risikofestlegung, Abschätzung und formalen Akzeptation erledigt sein.

Eine wichtige Folge dieser Arbeitsteilung zwischen korporativen *Service Departments*, Maklern und Underwriters ist nicht allein die ungestörte Weiterbildung der Underwriting Spezialisten, sondern auch die Niedrighaltung der Verwaltungskosten für die Underwriters. Manche von ihnen besitzen tatsächlich nur das ihnen zugewiesene „Pult“ im *Lloyd's Room* als Geschäftsraum, vielleicht noch ein kleines Büro außerhalb, in dem einige Buchhalter arbeiten. Es wird eine unserer späteren Aufgaben sein, die Unkostengestaltung im Lloyd's System, insbesondere auch die Bedeutung der Makler hierfür, genauer zu untersuchen. Zunächst haben wir uns jetzt dem eigentlichen Versicherungsgeschäft der Lloyd's zuzuwenden.

II. Hauptteil.

Das Mitversicherungs-System der Lloyd's.

Die geschichtliche Entwicklung hat — wie wir gesehen haben — zur Bildung der *Corporation of Lloyd's* geführt, die als Dachorganisation das Konzentrations- und Fungibilitätsproblem zur Lösung bringt. *Das Versicherungsgeschäft jedoch ist die ausschließliche Angelegenheit der einzelnen Mitglieder geblieben.* Die Corporation bietet hierfür mit ihren Einrichtungen und mit ihrem Einfluß lediglich einen selten günstigen Rahmen, innerhalb dessen die Underwriters mit Hilfe der Makler ihrem Beruf als Einzelkaufleute nachgehen, unbeschwert durch Organisationsfragen und Wettbewerbsbindungen, ein durch das Mitversicherungsprinzip zusammengehaltenes Marktsystem selbständiger Risikofachleute, die jederzeit ihre ungeteilte Aufmerksamkeit den vorliegenden Versicherungsanträgen zuwenden können. Das Kernproblem dieses Mitversicherungssystems ist zweifellos die Frage der gegenseitigen *Beteiligungsbereitschaft*, deren Vorhandensein die *conditio sine qua non* des Lloyd's Marktes, deren jeweilige Gestaltung entscheidend für die Preisbildung im Einzelfall ist.

Wir haben uns nunmehr im zweiten Hauptteil dieser Arbeit der Lloyd'schen Versicherungstätigkeit im einzelnen zuzuwenden.

A. Die Organisation der Risiko-Festlegung.

I. Das Wesen der Risiko-Festlegung.

Voraussetzung für das Zustandekommen eines Versicherungsgeschäftes und Grundlage für die *Kalkulation* beider Vertragsparteien bildet die genaue Abgrenzung ihrer gegenseitigen Rechte und Pflichten: die Festlegung des zu versichernden Risikos in den sogenannten Versicherungsbedingungen. Die in ihnen zum Ausdruck gebrachten potentiellen Verpflichtungen des Versicherers

wollen wir das „*bedingungsgemäße Risiko*“ nennen im Gegensatz zu dem „*technischen Risiko*“, das in der mehr oder weniger großen Wahrscheinlichkeit des Eintritts und der Höhe des bedingungsgemäßen Versicherungsfalles liegt, und im Gegensatz zu dem „*Kapital-Risiko*“, das der Versicherer beim Aufbau und bei der Abwicklung seiner Risikogemeinschaft durch mehr oder minder geschickte Handhabung der Risiko-Auswahl, -Festlegung und -Abschätzung eingeht. Alle drei Risikobegriffe gehen aus von dem ursprünglichen „*Risiko des Versicherungsnehmers*“, einen finanziellen Schaden zu erleiden und stellen nur verschiedene Beziehungen desselben zur Risikogemeinschaft des Versicherers dar. Ihre Dreiteilung kann somit auch als leitendes Prinzip bei unserer Betrachtung der Versicherungstätigkeit dienen.

Das *bedingungsgemäße Risiko* hat zunächst nur *Rahmencharakter* und bedarf zwecks Abschätzung des technischen Risikos in jedem Einzelfall einer Spezialisierung gemäß den Umständen, die den Versicherungsnehmer zur Abwälzung seines Risikos bewegen. So ergeben sich zwei Arten der Festlegung: die „allgemeinen“ und die „besonderen“ Versicherungsbedingungen. Rein systematisch würde man unter den „allgemeinen“ Versicherungsbedingungen die bei allen Risiko-Uebnahme-Verträgen notwendig wiederkehrenden Bestimmungen zu verstehen haben, während den „besonderen“ Versicherungsbedingungen die Aufgabe einer genauen Abgrenzung des Umfanges der Haftung des Versicherers und der Umstände, unter denen diese im Einzelfalle gegeben sein soll, zukäme. Die Praxis fast des gesamten Versicherungswesens geht jedoch in der Verallgemeinerung der Versicherungsbedingungen aus Zweckmäßigkeitsgründen noch weiter. Insbesondere mit Rücksicht auf die für den Risikenausgleich erforderliche Schablonisierung werden von vornherein die Versicherungsnehmer-Risiken in bestimmte Gruppen oder Versicherungszweige eingeteilt, und für sie möglichst allgemeingültige auf den Durchschnitt abgestellte Versicherungsbedingungen geschaffen. Es erhebt sich somit die doppelte Frage: einmal, inwieweit diese allgemeinen Bedingungen einem Anwendungszwang unterliegen, oder wieviel Spielraum der Anpassung an den jeweiligen individuellen Bedarf des Versicherungsnehmers, d. h. den besonderen Bedingungen gelassen wird; zum anderen, ob die einmal vorhandene Gruppeneinteilung auch in dem Sinne endgültig ist, daß unberücksichtigt gebliebene Risiko-Arten überhaupt nicht akzeptiert werden. Die Beantwortung beider

Fragenkomplexe hängt weitgehend von einer Untersuchung der von den Trägern der Risiko-Festlegung auf die Gestaltung der Versicherungsverträge ausgehenden Einflüsse ab¹⁵⁸⁾).

II. Die Träger der Risiko-Festlegung.

Ganz allgemein können wir zwei Gattungen von Trägern der Risiko-Festlegung außerhalb der Versicherungsnehmer und ihrer Organisationen — denn diese scheiden hier aus, weil es sich um ihre eigenen Interessen handelt — unterscheiden: Instanzen, denen eine generelle Einwirkung auf größere Gruppen von Risiko-Verträgen obliegt, wie z. B. die Gesetzgebung, Aufsichtsbehörden und Kartelle sowie Instanzen, welche die Gestaltung im Einzelfall vornehmen, nämlich die Versicherer und ihre Organe. Die Entwicklung bei den Gesellschaften als dem Hauptbestandteil des Versicherungswesens hat indessen bald zu einer Annäherung an den ersten Typ von Trägern der Risiko-Festlegung geführt, während Lloyd's ihrem alten Prinzip des „*individual underwriting*“ bis heute treu geblieben sind, ja es noch ausgebaut haben. Es wird deshalb von Vorteil sein, die Gründe dieser Gegensatzlichkeit in unsere Untersuchung mit einzubeziehen.

1. Gesetzgebung und staatliche Beaufsichtigung.

In fast allen Ländern greifen heute gesetzliche Bestimmungen und Aufsichtsorgane in die Vertragsfreiheit der Versicherer ein. Aus der örtlichen und sachlichen Mannigfaltigkeit dieser Beschränkungen ist in der Hauptsache folgendes von Bedeutung:

a) Die Uebernahme bestimmter Risiken oder Leistungen oder der Betrieb ganzer Sparten kann gesetzlich verboten sein oder von der Erlangung einer staatlichen Konzession abhängen. Jeder Versicherer muß also alle in Frage kommenden Gesetze bei der Risiko-Festlegung beachten, insbesondere darf kein Versicherer hierbei über den Rahmen seiner Konzession hinausgehen. Natürlich sind die Grenzen zwischen aufsichtsfreien und kon-

¹⁵⁸⁾ Das gilt z. T. auch für den zwischenstaatlichen Versicherungsverkehr. So haben die Direktionen verschiedener deutscher und ausländischer Gesellschaften 1932 die Uebernahme brasilianischer Aufruhr- und Feuerrisiken mit dem Hinweis abgelehnt, daß sie hierfür keine Konzession hätten und daß sie bei Nichtbeachtung der brasilianischen Vorschriften sich der Gefahr aussetzten, bei einer künftigen Bewerbung um die brasilianische Konzession — und sei es in anderen Sparten — abschlägig beschieden zu werden.

zessionspflichtigen Versicherungszweigen oft flüssig. So ist in Deutschland häufig versucht worden, unter dem Mantel der Transportversicherung besonders günstige Feuerversicherungsabreden zu treffen.

b) Der Betrieb des Versicherungsgeschäftes ist vielfach behördlich an die Einhaltung von Normalversicherungsbedingungen gebunden. Hierdurch wird in der Regel die Sicherstellung eines *Minimum an Versicherungsschutz* für den Versicherungsnehmer als den zumeist schwächeren Vertragspartner bezweckt; lediglich in Ausnahmefällen sollen Normalversicherungsbedingungen einer Gefährdung der Versicherungsbetriebe im Allgemeininteresse vorbeugen. Doch besitzen die Aufsichtsbehörden oft die Möglichkeit, durch Forderung geschäftsplanmäßiger Erklärungen und zusätzlicher Reservestellungen für Abweichungen oder durch Tarife einschränkend auf die Risikopolitik der Versicherer einzuwirken.

c) Lloyd's haben im Vergleich zu der strengen Beaufsichtigung vieler Länder, z. B. der Vereinigten Staaten, der Schweiz und Deutschland den Vorteil, daß die englische Gesetzgebung den inländischen Versicherern eine ungewöhnlich große Vertragsfreiheit läßt. Für die Underwriters im besonderen gelten keinerlei Normalvorschriften bezüglich der Risiko-Festlegung, und die Beaufsichtigung ihres Geschäftsbetriebes liegt praktisch ganz in den Händen ihres eigenen „Committee“.

d) Auch auswärtige Versicherer müssen sich in den meisten Staaten denselben Beschränkungen unterwerfen, wie einheimische Betriebe. Immerhin ist Ausländern eine Umgehung eher möglich, sei es, daß sie besondere Abmachungen durch ihre auswärtigen Zentralen treffen lassen, sei es, daß sie sich der Konzessionspflicht und Beaufsichtigung überhaupt zu entziehen suchen. Letzteres ist für die Einstellung der Lloyd's geradezu charakteristisch. Ihre „illegale“ Tätigkeit wird allerdings bis zu einem gewissen Grade dadurch erleichtert, daß die Gesetzgeber allein mit Kapitalgesellschaften und Vereinen im Versicherungsgewerbe zu rechnen pflegen und so leicht für Lloyd's günstige Lücken entstehen, deren geschickte Ausnutzung wesentlich dazu beigetragen hat, den Underwriters in vielen Ländern den Ruf außerordentlicher Leistungs- und Anpassungsfähigkeit an individuellen Bedarf zu erobern. Es ist sehr bezeichnend, daß nach den offiziellen Feststellungen des *Insurance Department of the State of New York* im Jahre 1924 die Mehrheit der Juweliere in den USA bei

den nichtkonzessionierten Lloyd's in London versichert waren¹⁵⁹⁾. Der Bericht des *Superintendent* bemerkt in Ergänzung, daß eine Deckung gleichen Umfangs wie Lloyd's sie durch ihre *Juwellers' Block-* oder *All risks*-Policen gewährten, den amerikanischen Gesellschaften nicht erlaubt sei, ein ähnlich weitgehender Versicherungsschutz aber fünf verschiedene Policen, unter Umständen sogar bei verschiedenen Gesellschaften, erfordern würde. Es ist leicht ersichtlich, daß aus solchen Beschränkungen, neben einer Verteuerung der Versicherungskosten, sich zugleich eine Erschwerung der Geschäftshandhabung ergibt.

2. Kartelle und Wettbewerbsabkommen.

Wichtiger als die normende Tendenz der Gesetzgebung und öffentlichen Beaufsichtigung ist der Einfluß der Kartelle und Wettbewerbsabkommen im Versicherungswesen; bezwecken sie doch von vornherein eine *Maximierung des Entgegenkommens*, das den Versicherungsnehmern gewährt werden darf. Für alle Mitglieder sollen gleiche Wettbewerbsbedingungen gelten. Das läßt sich letzten Endes nur durch Einengung, wenn nicht gar Ausschaltung des Spielraumes für besondere Zugeständnisse in der Risiko-Festlegung erreichen. Im deutschen Feuerversicherungskartell sind z. B. besondere Vereinbarungen nur innerhalb enger Grenzen zulässig, und an die Zustimmung aller an einem Risiko innerhalb der letzten sechs Monate beteiligt gewesenen Versicherer, in manchen Fällen außerdem an die ausdrückliche Genehmigung einer Wettbewerbskommission gebunden.

Die *Normungsbestrebungen* der Kartelle gewinnen angesichts der bereits erwähnten Tatsache, daß fast das gesamte gewerbliche Versicherungswesen außerhalb Lloyd's kartelliert ist, ausschlaggebende Bedeutung. Zur Illustration mag das englische *Fire Offices' Committee* dienen, das mit wenigen Ausnahmen alle britischen Versicherungsgesellschaften umfaßt und nicht nur den Wettbewerb in der Feuerversicherungssparte regelt, sondern seine Mitglieder auch in den anderen von ihnen betriebenen Versicherungszweigen zu loyaler Zusammenarbeit verpflichtet¹⁶⁰⁾, soweit dort nicht schon separate Kartellabmachungen bestehen. Ins-

¹⁵⁹⁾ Vgl. *New York, Insurance Report 1924, Part I (Fire & Marine)*, S. 15.

¹⁶⁰⁾ So legte das *Fire Offices' Committee* während der brasilianischen Unruhen 1932 genau die Prämien und Bedingungen fest, unter denen die Mitgliedsgesellschaften brasilianische Aufruhr Risiken zeichnen sollten. Diese entsprachen dem aufgetretenen Sonderbedarf so wenig, daß die meisten derartigen Versicherungen Lloyd's zugefallen sind.

besondere in der über den gesamten Erdball ausgedehnten Auslandsbetätigung der britischen Versicherungsgesellschaften hat sich die loyale Zusammenarbeit zu einem „moralischen“ Zwang ausgewachsen, der sich vielfach in der Gründung von Regional- und Spezialkartellen äußert. Nichteinhaltung der Abmachungen würde das Bestehen des F.O.C. gefährden und dann in einem der wichtigsten Versicherungszweige von neuem ungezügelter Konkurrenz entfesseln, ein Zustand, den jedes Mitglied zu vermeiden trachtet. — Neben den Bindungen innerhalb des britischen Versicherungswesens hat das englische Feuerversicherungskartell noch ungefähr 150 verschiedene Abkommen mit ausländischen Kartellen und Gesellschaften getroffen. Wenn auch die Wettbewerbsbindungen anderer Länder in ihrer Ausdehnung nicht mit dem F.O.C. verglichen werden können, so unterliegt doch das Versicherungswesen ganz allgemein außerordentlich starken Beschränkungen, deren Einhaltung hinsichtlich der Risiko-Festlegung oftmals besonders eifrig überwacht wird, wenn sich Preisvereinbarungen nur unzureichend oder gar nicht durchsetzen lassen. Schließlich lähmt das Kartellwesen auch die fachliche Erziehung der Gesellschaftsbeamten und Agenten zu wirklichen Risikofachleuten und erschwert hierdurch auch indirekt die Befriedigung von Sonderbedarf.

Eine Sonderstellung in der Kartell- und Wettbewerbsfrage nimmt vor allem die Transportversicherung, und in ihrem Rahmen wieder die wichtigste Untergruppe: die Seeversicherung ein. Sowohl die Internationalität als auch die dauernde Veränderung der Transportrisiken im Ueberseehandel weisen der für eine Kartellierung notwendigen generellen Risikobehandlung kaum überwindbare Schranken¹⁶¹⁾. Dieser Charakterzug wird in der englischen Seeversicherung noch durch die Tatsache verstärkt, daß die Entwicklung des Seeversicherungswesens jahrhundertlang mit dem individuellen Versicherungssystem der Lloyd's eng verknüpft gewesen ist. Wie wir wissen, waren Lloyd's und Seeversicherung in

¹⁶¹⁾ Vgl. hierüber Leschke-Sänger: „Transportversicherung und Staatsaufsicht“ im Weltwirtschaftlichen Archiv, Zeitschrift des Instituts für Weltwirtschaft und Seeverkehr, Jahrgang 1922, Bd. 18, Heft 1, Jena. — Aus der Reihe internationaler Kartellierungs- und Vereinheitlichungsbestrebungen muß vor allem der Internationale Transportversicherungsverband in Berlin genannt werden. In England bestand zeitweise ein *Gentlemen Agreement* über den sogenannten „*Respect of the Lead*“ bei großen Schiffskasko-Versicherungen. Heute ist dieses *Agreement* wieder einmal aufgehoben worden, nachdem sich schon lange nicht alle Seeversicherer daran gehalten hatten.

London mehr oder weniger identisch¹⁶²⁾. Als später die Gesellschaften die Seeversicherung als selbständige Sparte aufnahmen, blieb die inzwischen recht altertümlich gewordene Lloyd's Police von 1779 auch für sie der maßgebliche Ausgangspunkt. Sogar die Kodifikation des englischen Seeversicherungsrechts in der *Marine Insurance Act* (1906) stützt sich mit Rücksicht auf die ungezählten, im Verlauf von anderthalb Jahrhunderten über fast jede Klausel der alten Lloyd's Police gefällten richterlichen Entscheidungen auf das alte Vertragsinstrument der Einzelversicherer. Bis heute ist — von der frommen Einleitung: „In the Name of God, Amen.“ abgesehen — keines der überlieferten Worte aufgegeben oder verändert worden. Nur dreimal, nämlich 1874, 1898 und 1919 hat man einzelne Ergänzungen vorgenommen. Denken wir an die großartige Erweiterung der weltwirtschaftlichen Beziehungen auf fast alle gangbaren Artikel und Gebiete seit 1779, oder an die ungeheuren Umwälzungen in der Seeschifffahrt durch den Uebergang vom Segel- zum modernen, mit allen technischen Neuerungen ausgerüsteten und von hochqualifizierten Kapitänen geführten Dampf- und Motorschiff, dann wird es verständlich, daß bekannte englische Juristen die alte Lloyd's Police als „ein absurdes und unzusammenhängendes Instrument“, als „sehr lax aufgesetztes Dokument“ oder zumindest „sehr seltsames Instrument“, das man leicht als das „Werk eines Verrückten“ ansehen könne, bezeichnen. Dennoch ist die alte Lloyd's Police von 1779 „sacro-sanct“ geblieben: ein Zeichen für die Schwierigkeiten, die sich einer besseren Grundlage entgegenstellen¹⁶³⁾. Dafür sind heute

¹⁶²⁾ Die englischen Gesellschaftspolizen weisen gewöhnlich nur zwei Abänderungen gegenüber der Lloyd's Police auf: sie lassen — je nachdem, ob es sich um eine Güter- oder um eine Schiffskasko-Versicherung handelt — die nur hierauf bezüglichen Klauseln der Lloyd's Police weg, d. h. es werden zweierlei Seeversicherungsformulare benutzt. Der andere, für den Beginn des Versicherungsschutzes wichtige, Unterschied liegt darin, daß die Lloyd'sche Police die Prämie von vornherein als bezahlt anerkennt, die Gesellschaftspolizen aber nur ein Zahlungsverprechen des Versicherungsnehmers an den Anfang des Vertrages stellen.

¹⁶³⁾ Schon der im Jahre 1811 eingesetzte Lloyd's Ausschuß für die Revision des Vertragsinstruments von 1779 stellte nach fünfzehnmonatiger Tätigkeit fest:

„*Though the form now in use may be in some respects defective, and the language of it in some degree ambiguous, yet the doubtful phrases have been so repeatedly discussed, and decided upon in Courts of Law, that their true legal import is ascertained; and if any new form of words were introduced, as much litigation as has already taken place, must again take place, before the legal construction of it would be equally well understood.*“

mehr als 500 individuell abgestufte Klauseln in Gebrauch, um die Lloyd's Police an die vielseitigen und wechselvollen Seeversicherungsrisiken der Neuzeit anzupassen. An dieser Tatsache hat auch die Tätigkeit des von Lloyd's unterstützten „*Institute of London Underwriters*“ — der Vereinigung englischer Seeversicherungsgesellschaften — nicht viel geändert. Der Wert der „*Institute Clauses*“ liegt vielmehr in erster Linie in der Schaffung von Klauselgruppen, die entweder eine allgemeine oder eine nach dem Deckungsumfang geordnete Zusammenstellung der für eine bestimmte Versicherungsart anzuwendenden Klauseln darstellen oder eine Festlegung von Sonderbedingungen für genau bezeichnete Risiken oder Versicherungsnehmerkreise bedeuten. So gibt es neben den allgemeinen *Institute Hull Time* und *Institute Hull Voyage Clauses* solche für holländische Liniendampfer und amerikanische Binnenseeschiffe, oder neben den allgemeinen *Institute Cargo (FPA)*- und *Institute Cargo (WA)*-*Clauses* solche für den Getreide-, Baumwoll-, Jute-, Fleisch-, Nitrat- und Kohlenhandel, die untereinander wieder je nach der Route differenziert sind. Es handelt sich bei ihnen also weniger um eine Normung im Sinne der allgemeinen Versicherungsbedingungen anderer Branchen als um eine *Standardisierung* der verschiedensten Spezialaufgaben in der Seeversicherung. Eine weitergehende Schablonisierung verhindert — abgesehen von den schon erwähnten Umständen — der mit großer Zähigkeit von den englischen Gesellschaften zur Brechung der Lloyd'schen Vorrangstellung in der Seeversicherung geführte Machtkampf.

Außerhalb der Seeversicherung ist jedoch der normende Einfluß des Kartellwesens auf die Risiko-Festlegung derartig fortgeschritten, daß sich hieraus ein bedeutsamer *Gegensatz zwischen Lloyd's und dem übrigen Versicherungsgewerbe* herausgebildet hat: auf der einen Seite die von Kartell- und anderen Wettbewerbsbindungen unabhängigen Lloyd'schen Einzelversicherer — auf der anderen Seite überwiegend kartellierte Versicherungsgesellschaften auf Aktien- oder ähnlicher Basis. Die Kapitalgesellschaft ist ja — von Lloyd's abgesehen — die ausschließliche Unternehmungsform des gewerblichen Versicherungswesens. Aber nicht nur die *Kartellierung* verleiht dem Versicherungsgeschäft außerhalb Lloyd's seinen gebundenen Charakter; bereits die *Eigenarten im Aufbau der Kapitalgesellschaften und der von ihnen vorgenommenen Organisation des Versicherungsgeschäftes* wirken normend auf ihre Tätigkeit ein. So

kommt es, daß wir dem Unterschied in der Risikopolitik von Lloyd's und den Gesellschaften selbst da begegnen, wo letztere nicht oder nur lückenhaft kartelliert sind¹⁶⁴).

3. Gesellschaftsorganisation und Rückversicherung.

Hauptsächlich drei Faktoren haben eine normende Einwirkung der Versicherungsgesellschaften auf das Risikogeschäft im Gefolge: das Fremdkapital (a), die Rückversicherung (b) und die Außenorganisation (c).

a) Für den Einfluß des Fremdkapitals auf die Geschäftspolitik der Versicherungsgesellschaften ist das Aktiensystem typisch. Versicherungsaktien sind in der Regel nicht voll eingezahlt, weil man das Aktienkapital von Versicherungsgesellschaften als Reserve und nicht als Betriebskapital anzusehen pflegt. Umgekehrt fassen die Aktionäre Versicherungsaktien in erster Linie als Daueranlage auf und sind Experimenten oder auch nur ungewöhnlichen Risiken abgeneigt, um nicht in die Lage zu kommen, ihre Restverpflichtungen einlösen zu müssen. Vielfach sind die Aktien auch in den Händen anderer Versicherungsunternehmungen; es ist ja bekannt, daß die Konzernverflechtung auf dem Gebiet des Versicherungswesens sehr beträchtlich ist und ihrerseits normend wirkt. Die Verantwortlichkeit gegenüber den Kapitaleignern schwächt fast immer eventuelle Bestrebungen der Geschäftsführung, eine labilere Politik bei der Festlegung und Uebernahme von Risiken zu betreiben. Lloyd's sind zwar dadurch, daß oft mehrere Underwriters einem aus ihrer Mitte Akzeptationsvollmacht erteilen¹⁶⁵), nicht ganz, aber als Einzelkaufleute und in Anbetracht der gerade bei Lloyd's so hervortretenden Spiel- und Wagelust des Engländers wesentlich freier von den normenden Beschränkungen des Fremdkapitals.

b) Eine ähnlich einengende Wirkung wie von den Aktionären geht von der Rückversicherung aus, einer Einrichtung, von

¹⁶⁴) Uebrigens müssen auch Gegenseitigkeitsvereine mit Rücksicht auf die Nachschußpflicht ihrer Mitglieder eine gleichmäßige, vorsichtig-zurückhaltende Risiko - Festlegungs- und Uebernahme - Politik betreiben. Innerhalb kleinerer, in sich geschlossener und nur aus gleichgerichteten Interessenten bestehender Vereine wäre eine, allerdings auch gleichmäßige Anpassung an die besonderen Erfordernisse der Versicherungsnehmer möglich. Die Frage ist nur, ob sich auf so unbegrenzter Basis immer ein sicherer und preiswerter Risikenausgleich erzielen läßt. — In der Praxis haben derartige Vereine jedenfalls keine Bedeutung erlangt.

¹⁶⁵) Vgl. S. 268.

der die Underwriters grundsätzlich keinen Gebrauch machen. Während in der *Corporation of Lloyd's* anderthalbtausend Mitversicherer vereinigt und aufeinander abgestimmt sind, ist Dezentralisation in örtlicher wie personeller Beziehung das Kennzeichen der Gesellschaftsorganisation. Deshalb können die Gesellschaften den Abschluß obligatorischer Gefolgschaftsverträge mit Rückversicherern nicht entbehren. Das gilt um so mehr, als sich aus dem dezentralisierten Aufbau eine gewisse Unübersichtlichkeit und Schwerfälligkeit in der Geschäftsführung ergibt, die u. a. leicht zur Uebernahme unerwünschter oder zu großer Risiken führen kann. Hier ist die obligatorische Beteiligung weiterer Versicherer auf dem Rückversicherungsweg das gegebene Entlastungsmittel. Am wichtigsten aber dürfte die Praxis der Gesellschaften sein, ihren Agenten — unter Hinweis auf den im Fall der Zuwiderhandlung erfolgenden Verlust ihrer Ansprüche — die Tätigkeit für andere Versicherer zu verbieten. Eine solche, den Verzicht auf freie Maklertätigkeit bedeutende Ausschließlichkeitsvereinbarung wäre auf die Dauer nicht durchzuhalten, ohne daß die Gesellschaftszentralen es übernehmen, durch Abschluß obligatorischer Rückversicherungsverträge eine für das Gros der Risiken genügende Gefolgschaft oder Zeichnungskapazität für ihre Agenten bereitzustellen. Allein aus den angeführten Gründen bildet die Rückversicherung für das gewerbliche Versicherungswesen außerhalb Lloyd's ein unentbehrliches Korrelat, das jedoch nicht ohne Auswirkung auf die Risikopolitik der Gesellschaften geblieben ist.

Der Abschluß obligatorischer Rückversicherungsverträge bedingt nämlich eine Vorausfestlegung der automatisch rückversicherten Risiken sowohl der Art als dem Umfang nach. Das Interesse, das der Erstversicherer im Hinblick auf seine Konkurrenzfähigkeit an einer gewissen Elastizität dieser Risiko-Festlegung hat, muß sich dabei zumeist dem Wunsch der ihm verhafteten Rückversicherer unterordnen, eine Garantie gegen eine ungewöhnliche oder mißbräuchliche Ausnutzung seiner Gefolgschaftsverpflichtung zu erlangen; erfahrungsgemäß erhält der Rückversicherer sowieso nicht immer die besten Risiken aus dem Bestand seiner Zedenten. In der Regel sind obligatorische Rückversicherungsverträge daher auf das normale Geschäft abgestellt, und die Fernhaltung der Versicherungsgesellschaften von Sonderrisiken beruht demgemäß nicht zuletzt auf der Schwierigkeit, hierfür überhaupt oder mit der notwendigen Schnelligkeit

und Sicherheit fallweise Rückdeckung zu finden. Nur die Größe und Internationalität des Rückversicherungsangebots verhindern auf die Dauer eine zu weitgehende Einflußnahme der Rückversicherer auf die Ausgestaltung der Risikoverträge. Wo Rückversicherer kartelliert sind oder einem Erstversicherer-Verband nahestehen, ist natürlich die Beweglichkeit der abhängigen Erstversicherer am stärksten gehemmt.

c) So frei wie Lloyd's von der normenden Einwirkung der Rückversicherung sind, so wenig macht sich bei ihnen auch der dritte Normungsfaktor des übrigen Versicherungsgewerbes bemerkbar: die *Agentur-Organisation* der Versicherungsgesellschaften. Die Underwriters unterhalten in der ganzen Welt keine autorisierte Vertretung: die *Lloyd's Agents* genannten Vertrauensleute der Corporation haben nur mit der Feststellung und Abwicklung von Schäden zu tun, und nur auf Grund fallweisen Auftrags von seiten der jeweils in Frage kommenden Underwriters. Dagegen erstrecken sich die Agenturen der Versicherungsgesellschaften netzartig nicht nur über kleinere Bezirke und Länder, sondern oft über Erdteile und vielfach sogar über die ganze zivilisierte Welt. Fast jede mittlere Versicherungsgesellschaft beschäftigt mehrere tausend Agenten, andere bis zu hunderttausend und mehr, um mit ihrer Hilfe ein möglichst dichtes Geschäft zu erwerben, zu verwalten und auszubauen. Mindestens die größeren Städte weisen bevollmächtigte Vertretungen von einem Dutzend und mehr Gesellschaften auf, oft viele für eine Gesellschaft. Vor dem Kriege pflegten sich die einzelnen Agenten noch auf bestimmte Risiken zu spezialisieren. Heute ist es Regel, daß sich jeder Agent mit dem Abschluß aller nur gangbaren Versicherungsarten befaßt, um seine Einnahmen zu steigern, bestehende Verbindungen besser auszunützen, und um der Konkurrenz das Eindringen in seinen Kundenkreis zu erschweren, ganz abgesehen davon, daß auch die Versicherungsnehmer es oft vorziehen, möglichst nur mit einer Stelle in allen Versicherungsfragen zu arbeiten. An die Stelle des sachverständigen Spezialagenten ist also immer mehr der Alles-Vermittler getreten und infolge des wirtschaftlichen Niederganges auch der Gelegenheitsvermittler, der weniger über selbständige Kenntnisse im Versicherungswesen als über möglichst umfangreiche Beziehungen zu verfügen hat. Diejenige Gesellschaft, die über das ausgedehnteste Agenturnetz verfügt, hat im Konkurrenzkampf am meisten Aussicht auf Erfolg. Sie ist aber auch in wachsendem

Maße gezwungen, im Interesse des Gesamtgeschäftes eine *normative Risikopolitik* zu verfolgen, d. h. ihren Außendienst nach verwaltungstechnischen Gesichtspunkten zu organisieren, mit entsprechendem Personal bezirksweise zu durchsetzen und die Instruktionen, Vollmachten und Konkurrenz der Agenten durch Tarife, normierte Policen und Klauseln zu begrenzen und so zu schematisieren, daß auch den kleinen und Gelegenheitsagenten eine umfassende, intensive Werbe- und „Verkaufs“-Arbeit möglich ist¹⁶⁶). Es bleibt grundsätzlich den Versicherungsnehmern überlassen, Abänderungen des Normalversicherungsschutzes zu verlangen. Zu ihrer Verwirklichung muß alsdann ein langer Instanzenweg vom Agenten über die vorgesetzten Verwaltungsstellen an die zuständige Abteilung der Zentrale besritten werden, die nicht immer die Notwendigkeit und das Ausmaß eines Entgegenkommens so beurteilen wird, wie es der Platzagent für richtig hält. Die Entscheidung der Zentrale wird zudem weitgehend von allgemeinen Rücksichten, Präzedenzfällen, geschäftsplanmäßigen Erwägungen, Konzernvorschriften und auch von ihrer Kartellpolitik oder Zugehörigkeit abhängen, alles Faktoren, die individuellen Erfordernissen eher im Wege stehen anstatt sie zu fördern. Eine direkte Vertretung der Versicherungsnehmerinteressen ist nur in Ausnahmefällen, zumeist unter Ausschaltung der Agenten, vorgesehen, vor den Kartellkommissionen überhaupt nicht. Die Einhaltung einer normativen Geschäftspolitik — und das gilt nicht allein für die Risiko-Festlegung, sondern mindestens ebenso für die Risiko-Auswahl und Abschätzung — ist schließlich eine Lebensfrage für das Versicherungsgewerbe in seiner gegenwärtig überwiegenden Organisationsform. Würde etwa eine Gesellschaft ihren Agenten ähnliche Freiheiten lassen, wie Lloyd's sie besitzen, so wäre ein Fiasko nur allzu wahrscheinlich. Bei allen von dezentralisierten Gesellschaften betriebenen Risikosparten muß es sich um solche handeln, die eine gewisse Schematisierung vertragen. In der Befriedigung individuellen Bedarfs sind Großbetriebe zweifellos den zentralisierten Einzelkaufleuten des Lloyd's-Marktes unterlegen. Hier ist insbesondere die Kapitaldisposition erleichtert, hier fehlen alle Wettbewerbsbindungen und Rückversicherungsnormen, hier tritt an die Stelle des vom Versicherer beauftragten Agenten der selbständige, fachlich durchgebildete und den Underwriters als Geschäftszuträger und Bearbeiter unentbehr-

¹⁶⁶) Vgl. ein amerikanisches Urteil in Anmerkung 210 S. 241f.

liche *Lloyd's Broker*, dessen „*principal*“ der *Versicherungsnehmer* ist. Ohne durch Instruktionen und Vorschriften seitens der Versicherer gehemmt zu sein, der Aufgabe nach normungsfeindlich, hat der Makler den Bedarf seines Klienten zu formulieren und entsprechende Deckung zu besorgen. Er ist, wie wir sehen werden, sogar ein wichtiger Teil des Risiko-Festlegungsorganismus im Lloyd'schen Mitversicherungssystem.

4. Das Lloyd'sche Führerprinzip.

Die *Risiko-Festlegung bei Lloyd's* erfolgt nicht generell auf der Basis normativer Geschäftsanweisungen der Versicherer, wie man dies in Anbetracht der gegenseitigen Mitversicherungsabhängigkeit erwarten müßte, sondern *individuell* in fallweiser Zusammenarbeit von Brokers und Underwriters. Macht die Größe eines Risikos eine Abstimmung der Risiko-Festlegung unter den für die Deckung erforderlichen Underwriters — bis auf wenige Ausnahmen also immer — notwendig, so geschieht dies in einer für den gesamten Marktverkehr der Lloyd's typischen und für alle Risikoarten gültigen Form: nach dem Führer-Gefolgschaftsprinzip, dessen Träger wiederum der Lloyd's Broker ist.

Der Grund und zugleich der Vorteil für diese Organisation der Risiko-Festlegung liegt in der *Spezialisierung* einzelner Underwriters, die in Anbetracht der ungeheuren Mannigfaltigkeit der zu versichernden Risiken unerlässlich ist. Wohl hat sich im Lloyd's Markt auf Grund vergangener Erfahrungen eine Art allgemeiner *Börsenmeinung* gegenüber den verschiedenen Risiken herausgebildet und bleibt jederzeit durch die Aufteilung der meisten Versicherungen unter eine Vielzahl von Underwriters und durch die Erörterung größerer Schadenfälle auf dem Laufenden. Sie genügt jedoch nicht zur versicherungstechnischen Beurteilung eines konkreten Falls durch jeden einzelnen Underwriter. Bereits die genaue Kenntnis einer Risikoklasse setzt ein andauerndes und vielseitiges Studium voraus, von der Beherrschung mehrerer Sparten ganz zu schweigen. Je nach den Interessen, Verbindungen, dem Wissen und der Erfahrung der Underwriters hat sich deshalb eine gewisse „ungewollte“ Arbeitsteilung nach Spezialgebieten und hierbei wieder eine Führerschicht von ungefähr 150 Underwriters entwickelt, deren Urteil für die Haltung des gesamten Marktes maßgeblich ist. In der Regel wird ein Risiko erst dann für den eigentlichen Mitversicherungsvorgang

akut, wenn es die *Kontrollstation* eines *Spezialisten* passiert hat, dann aber pflegen sich alle Underwriters der von ihm vorgenommenen Risiko-Festlegung und, wie wir sehen werden, auch Schätzung ohne weiteres anzuschließen. Damit hängt die Deckung auftretenden Sonderbedarfs ebenfalls weitgehend von dem Beispiel der Spezialisten ab. Wer indessen die „*Leader*“-Funktion im Einzelfall ausübt, ist eine offene Frage. Es ist Sache des Maklers, unter den nach der Risiko-Art in Frage kommenden Spezialisten einen „Anfänger“ auszuwählen und so auszuwählen, daß die außerdem benötigte Gefolgschaft sichergestellt ist. Keinesfalls wird durch die Spezialisierung der führenden Underwriters der Lloyd's Markt in feste Bezirke für die Deckung ganz bestimmter Risiken zerteilt. Selbst auf seinen eigenen Spezialgebieten kann sich ein als „*Leader*“ betrachteter Underwriter unter der Gefolgschaft eines anderen „*Leader*“ befinden. Nur selten ist die „*Leader*“-Funktion mit der Person eines einzigen Lloyd's-Versicherers verknüpft¹⁶⁷⁾, dann aber macht sich die von ihm getragene Verantwortung gegenüber der Gefolgschaft um so bezahlter: alle Brokers sind mehr oder weniger gezwungen, ihm zuerst eine Beteiligung anzubieten. Die Aussicht auf eine derartig bevorzugte Akzeptationsstellung wird natürlich viele Underwriters anspornen, sich aus dem Gros der Gefolgschaft zu einem anerkannten „*Leader*“ aufzuschwingen. Andere, und vielleicht die Mehrheit, sind vollkommen zufrieden, ohne große Mühe „*to play follow my leader*“, wie es ein kritischer Beobachter ausdrückte. So spielt die „*Leader*“-Ersatzfrage eine besondere Rolle für die Zukunft des Lloyd's-Systems und die jeweilige Reichweite der Risiko-Akzeptation¹⁶⁸⁾.

¹⁶⁷⁾ Man hat dies lange Zeit für die Film-Ausfallversicherung beobachten können.

¹⁶⁸⁾ Die systematische Förderung des Nachwuchses lag früher in den Händen der „*Lloyd's Student Society*“, die sich aber vor wenigen Jahren mit dem entsprechenden Lokalorgan der englischen Gesellschaften, dem „*Insurance Institute of London*“ vereinigt hat. Dort halten heute z. T. besoldete Fachleute, z. T. Vertreter aus beiden Marktlagern — führende Underwriters und Leiter weltumspannender Gesellschaften — Vorlesungen und Kurse über Spezialfragen und allgemeine Interessengebiete ab. Daneben werden Besichtigungen von allen erreichbaren Marine- und Non-Marine-Risikotypen veranstaltet. Am Schluß eines jeden Lehrgangs, doch verteilt über mindestens vier Jahre hat der Hörer Gelegenheit, sein Wissen in drei Examina des zentralen „*Chartered Insurance Institute*“ (Dachorganisation von 68 Lokalhochschulen) zu dokumentieren, die sich jeweils über mehrere Fächer erstrecken. Nach Bestehen der zweiten Prüfung darf der Kandidat sich „*Associate*“, nach Absolvierung der dritten Examenstufe „*Fellow*“ des Zentral-

Der Freiheit der Lloyd'schen Risiko-Festlegung, wie sie die Position der 150 führenden Underwriters verkörpert, entsprechen auf der anderen Seite die *Hemmungen*, die jederzeit von der Gefolgschaft ausgehen können. Sie mögen sich lediglich in der Gefolgschaftsweigerung einzelner Underwriters darstellen, aber die Risiko-Festlegung des „Leader“ nicht beeinflussen, weil genügend andere sich anschließen. Doch ebenso besteht die Möglichkeit, daß aus den Reihen der Gefolgschaft Aenderungswünsche vorgebracht werden, die der vermittelnde Broker im Hinblick auf die Größe des Risikos berücksichtigen muß. Mit anderen Worten: die Gefolgschaft bildet die zweite Kontrollstation des Lloyd's-Marktes, von deren Urteil letzten Endes die Geltung der einzelnen „Leader“ abhängt.

Wie gering indessen die kollektive Gebundenheit, bzw. wie vorbehaltlos die Anerkennung der individuellen Risiko-Festlegung der „Leader“ gewöhnlich ist, dokumentiert schon die aus dem Jahre 1748 überlieferte Bemerkung eines Londoner *Attorney General*¹⁶⁹⁾, daß „*most insurers pin their faith upon a few leaders without being themselves at the pains to make*

instituts nennen. Mit den letzten beiden Examina sind Leistungspreise und in der Regel Gehaltserhöhungen durch die Arbeitgeber verbunden.

So wertvoll die theoretische Weiterbildung durch die obigen Einrichtungen sein mag, ohne die Schule des „Room“ wäre dem Lloyd'schen Nachwuchs nur unvollkommen geholfen. Als Gehilfe eines Maklers, seltener eines Underwriters, — und das ist für die geistige Grundhaltung entscheidend — fängt der künftige *Leader* gewöhnlich an und lernt in zwei bis drei Jahren die vielen Eigenarten des Lloyd's Marktes kennen. Will er dann das *Underwriting* praktisch aufnehmen, so avanciert er gewöhnlich zum „Deputy“ eines *Leader*. An anderer Stelle wurde bereits darauf hingewiesen, daß diese praktische Zeit einen gewissen Anreiz erhält durch eine Bestimmung des *Committee of Lloyd's*, derzufolge länger als zwei Jahre im „Room“ tätig gewesene Personen nur die Hälfte der für die Zulassung zum *Underwriting* geforderten Gebühr (£ 500!) zu zahlen haben. Die Erziehung des „Room“ gilt mit Recht als die beste; hier erst hat der künftige Underwriter die Möglichkeit, sich als Mitglied eines traditionsreichen Ganzen zu fühlen und auf dieser Grundlage durch großes Wissen und Können seine *Leader*-Rolle zu erringen. — Schwierigkeiten für den Gefolgschaftsnachschub dürften für Lloyd's nicht zu erwarten sein. Diesen Schluß erlauben der ununterbrochene Anstieg der Underwriterzahl, die Tatsache, daß Neuaufnahmen auf wenige Auserwählte beschränkt werden konnten und schließlich die soziologische Erfahrung über die wage- und spekulationslustige Einstellung des angelsächsischen Typs, die besonders ausgeprägt hervortritt, wenn sie sich wie bei Lloyd's mit althergebrachten Traditionen verbindet. Zwillingsversicherungen waren schon um die Wende des 18. Jahrhunderts das Steckenpferd eines erfolgreichen Underwriters!

¹⁶⁹⁾ Die Stellung eines *Attorney General* entspricht ungefähr derjenigen unseres Staatsanwaltes. Vgl. *History*, S. 160.

any calculation of the chances“, aus der man allerdings schließen kann, daß er genau so wenig wie John Weskett 3 Jahrzehnte später in seinem Buch „*A complete Digest of the Theory, Laws and Practice of Insurance*“¹⁷⁰⁾ die grundsätzliche Aufgabe des Gefolgschaftsprinzips für die Bewältigung größerer Umsätze und die Deckung von Sonderbedarf in einem Mitversicherungssystem erkannt hat. Den schönsten Beweis hierfür bietet die Epoche, in welcher Lloyd's die Non-Marine-Versicherung aufnahmen und sich zur größten Sachversicherungseinrichtung der Welt entwickelten. Aus ihr stammt auch die sogenannte *Co-insurance* Clause, die regelmäßig dann zur Anwendung gelangt, wenn neben Lloyd's noch andere Versicherer an einem Risikovertrag beteiligt sind:

„*Warranted same terms and conditions as and to follow the settlements of . . . (z. B. Nordstern-) Company and that said company has at the time of any loss and at the same gross rate at least . . . (z. B. RM. 150 000) . . . (subject only to reduction by amount of any loss not reinstated) on the identical subject matter and risk and in incidentally the same proportion on each separate thereof. This policy is subject without notice to the same conditions, endorsements, assignments und alterations of rates as are or may be assumed in the above-mentioned Company's Insurance upon which this policy is based.*“

Auf den guten Ruf einer Gesellschaft hin, selbst dann, wenn diese ihren Sitz im Ausland hat, entschließen sich die Underwriters zur Beteiligung, oft ohne genaueres über das in Frage stehende Risiko zu wissen, aber immer unter der Voraussetzung, daß der Außen-„Leader“ während der Dauer des Lloyd's Engagements in gleicher Weise wie bei Abschluß an der Versicherung interessiert bleibt, oder wie der Fachausdruck lautet: „*follows the fortune of the risk*“. Im Gegensatz zu der usancegemäßen Gefolgschaftsleistung innerhalb des Lloyd's Marktes, die sich zunächst auch nur auf Risikofestlegung und Abschätzung bezieht, enthält die *Co-insurance* Clause sogar die juristische Verpflichtung der Underwriters, sich automatisch etwaigen Nachtragsvereinbarungen und auch der Schadenregulierung des Außen-„Leader“

¹⁷⁰⁾ Vgl. *History*, S. 158 ff.

anzuschließen¹⁷¹⁾: im Ganzen betrachtet ein Vorgang, der angesichts der Lloyd'schen Kapazität internationale Bedeutung hat und insbesondere den Kampf der Außenseiter und Makler gegen die Kartelle oder die Abdeckung schwerer Risiken erleichtert. Fast alle größeren Gesellschaften und Makler unterhalten deshalb Beziehungen zum Lloyd's Markt, d. h. zu den Lloyd's Brokers.

Der *Lloyd's Broker* hat die von seinen Auftraggebern empfangenen Aufklärungen und Instruktionen, soweit er sie als sachverständiger Mittler für die Beurteilung durch die Underwriters wichtig halten muß, auf kleinen Zetteln, den sogenannten „Slips“ zu notieren und diese mit eigenen Vorschlägen bezüglich der Risikofestlegung, des öfteren auch für die Abschätzung zu versehen. Hierbei kann er sich — ohne daran gebunden zu sein — einer Reihe von *Standardvertragstypen*, Klauseln und Antragsformularen¹⁷²⁾ bedienen, die von den Lloyd'schen *Brokers'* und *Underwriters' Associations* zur Erleichterung des Marktverkehrs, aber unter voller Wahrung der Maklerfreiheit¹⁷³⁾ und werbemäßiger Interessen aufgestellt worden sind. Alsdann beginnt das „*Showing*“: der Makler sucht die ihm¹⁷⁴⁾ geeignet erscheinenden Spezialisten auf, bespricht mit ihnen die verschiedenen Risiken, nimmt u. U. auf Grund der gemachten Erfahrungen mehr oder

¹⁷¹⁾ Der *Co-insurance Clause* zur Seite steht die fast gleichlautende *Re-insurance Warranty Clause*, die sich dadurch von der ersteren unterscheidet, daß sie nicht die Aufrechterhaltung einer festen Beteiligungssumme durch den „*Leader*“ zur Voraussetzung der Underwriter-Haftung macht, sondern zuläßt, daß dieser seinen Selbstbehalt herabsetzt, wenn nur die Beteiligung der Lloyd's im gleichen Quotenverhältnis reduziert wird.

¹⁷²⁾ Vgl. S. 233; alle Standardvertragstypen sind mit Kennbuchstaben versehen, die der Makler auf seinem Slip aufführt.

¹⁷³⁾ Vgl. S. 332.

¹⁷⁴⁾ Der führende Makler seiner Zeit, John Julius Angerstein führte vor dem parlamentarischen Untersuchungsausschuß von 1810 folgendes aus: „*If I have a cross risk to make, if it is from America, I go to a box where there are Americans to give me information; if I have a cross risk from Turkey, I go to another box where I can get information; and so it is from the Baltic or any other part. I generally go to the box or the people I think best conversant, for they are the people who can begin the policy for me better than others and I can by that means get it done. It is of no use applying to a Baltic merchant on an American risk; he does not do it, simply because he knows nothing about it. Therefore, I always go to those who know most about a certain risk, for with them I can at least always get information about it. There are so many people frequenting the Coffee House, that, even if an underwriter does not himself understand a question, he soon procures information, and makes me master of the subject at the same time.*“ Diese Worte könnte sinngemäß ebensogut ein Makler des 20. Jahrhunderts gesprochen haben.

minder große Änderungen auf seinen *Slips* vor¹⁷⁵⁾ und entscheidet sich schließlich für jeden Antrag auf einen *Leader*. Diesem bietet er nunmehr eine Beteiligung an, deren Annahme der *Leader* bestätigt, indem er seine Initialen mit der übernommenen Summe auf den Maklerslip setzt. Jetzt folgt das „*Completing*“. Wenn die Führer-Wahl des Brokers richtig war, wird er mit Leichtigkeit genügend andere Underwriters zur Zeichnung der Restsummen bewegen können. Natürlich kommt es auch vor, daß die Zugkraft eines Anfängers sich als unzureichend erweist; dann muß der Makler entweder den *Leader* wechseln, was er allerdings selten tun wird, oder die Bedingungen soweit und solange¹⁷⁶⁾ einschränken, bis die erforderlichen Unterschriften erzielt sind. Von seiner Geschicklichkeit hängt viel ab; er ist gewissermaßen der Steuermann des Versicherungsnehmers, der die einzelnen Versicherungsanträge durch die Klippen des Marktes hindurchzuführen hat¹⁷⁷⁾.

Das Führer-Gefolgschaftsprinzip wäre letzten Endes entbehrlich, wenn die Standard Lloyd's Bedingungen obligatorischen Charakter hätten. Sie üben wohl einen typisierenden Einfluß auf die Risikofestlegung aus, sind aber nicht obligatorisch; sie sollen in erster Linie den Marktverkehr erleichtern. Ähnlich wie in der Baumwoll-Arbitrage an Hand feststehender Standards die Qualität des einzelnen Ballens geprüft wird, vergleicht der *Leader* die ihm vom Makler unterbreiteten Vorschläge mit den nächstliegenden Standard Lloyd's Bedingungen, um Abweichungen festzustellen und so ein klares Bild über den gewünschten Deckungsumfang zu erhalten. Es steht in seinem Belieben, diese Grundlage gänzlich zu verlassen bzw. weitergehende Vorschläge des Maklers zu akzeptieren. Ebenso sollen die Standardvertragstypen den Maklern, die ja für die Underwriters die Vertragsdokumentierung vorzunehmen haben, die hiermit verbundene Verantwortung und Mühe verringern.

¹⁷⁵⁾ Die Konzentration des Lloyd's Marktes erlaubt es dem Makler, schnell und sicher festzustellen, ob ein Risiko überhaupt oder in der beabsichtigten Form zu decken ist. Eine gleiche Sicherheit kennt der Gesellschafts-„Markt“ nur in seltenen Fällen, weil nur wenige Vermittler einen Ueberblick über die Versicherungspolitik aller Gesellschaften haben.

¹⁷⁶⁾ Es gibt Fälle genug, in denen Teile ein und desselben Risikos zu verschiedenen Bedingungen und Prämien innerhalb des Lloyd's Marktes abgedeckt worden sind.

¹⁷⁷⁾ Vgl. S. 333 ff.

Nicht zu Unrecht nennen Lloyd's ihre Deckungspolitik ein „*system of individual underwriting*“ in objektiver wie in subjektiver Hinsicht. Dementsprechend sind bei Lloyd's auch weit mehr Standard Vertragstypen — außer der altertümlichen Seepolice noch über fünfzig — in Gebrauch, als man üblicherweise an Sparten und zugehörigen Versicherungsbedingungen unterscheidet. Daneben gibt es schließlich Risiken genug, die von den Underwriters übernommen werden, ohne daß in einem Standardvertrag oder in einer Standardklausel eine Basis vorhanden ist. Daß die Standardbedingungen der Lloyd's sowieso nicht den allgemeinen Versicherungsbedingungen der Gesellschaften gleichen, vielmehr von sich aus zusätzliche Vereinbarungen bedingen, werden wir bald bestätigt finden.

III. Lloyd's Standard Bedingungen.

1. Der allgemeine Vertragsrahmen.

Man sollte annehmen, daß in einem auf die freiwillige Gefolgschaft der einzelnen Underwriters abgestellten Mitversicherungsmarkt wie Lloyd's, alle das Versicherungsverhältnis betreffenden allgemeinen Bestimmungen in den Standard Verträgen und Klauseln einen festen Niederschlag gefunden hätten; insbesondere in Anbetracht der Zersplitterung des englischen *Case Law*. das dem laienhaften Versicherungsnehmer die Uebersicht über das geltende Versicherungsrecht immerhin erschwert. Doch gerade die Lloyd'schen Risikoverträge sind durch weitgehendes Fehlen der sogenannten allgemeinen Versicherungsbedingungen gekennzeichnet. Das „*system of individual underwriting*“ kennt in formeller und versicherungstechnischer Hinsicht keine normenden Grundsätze, die nicht durch besondere Vereinbarungen verändert oder außer Kraft gesetzt werden könnten. Gemeinsam, und zwar ohne Ausnahme, ist deshalb den Standard Policen der Lloyd's lediglich der folgende, überaus knappgefaßte *Rahmen*, der als *Standard Form „J“* gleichzeitig für die Dokumentierung neuartiger Risikoverträge und als Basis für die Entwicklung neuer Standardpolicen dient:

“Whereas . . .

of . . .

hereinafter called *the Assured*, . . . paid . . . *Premium or Consideration to Us*, who have hereunto subscribed our Names to Insure against Loss as follows, viz.:—

during the period commencing with the . . . of . . . and ending with the . . . of . . ., both days inclusive.

If the Assured shall make any claim knowing the same to be false or fraudulent, as regards amount or otherwise, this Policy shall become void, and all claim thereunder shall be forfeited.

Now know Ye, that *We the Insurers do hereby bind Ourselves, each for his own part, and not one for Another*, our Heirs, Executors, and Administrators, to pay or make good to the Assured or to the Assured's Executors, Administrators, and Assigns, all such Loss or Damage as aforesaid as may happen to the subject matter of this Insurance, or any part thereof during the continuance of this Policy; not exceeding the Sum of . . .

such payment to be made within Seven Days after such Loss is proved and that in proportion to the several Sums by each of Us subscribed against our respective Names not exceeding the several Sums aforesaid.

In Witness whereof We, Underwriting Members of Lloyd's, have subscribed our Names and Sums of Money by Us insured.

Dated in London, the . . . Day of . . . One Thousand Nine Hundred and . . .”

Eine positive Allgemeinregelung sieht der obige Vertragsrahmen in der Hauptsache nur für die *Prämienzahlung* und die *unbeschränkte, persönliche Einzelhaftung* der beteiligten Underwriters vor.

Gleich die Einleitung einer jeden Lloyd's Police geht davon aus, daß die unterzeichneten Versicherer eine Prämie in bestimmter Höhe empfangen haben, wobei es gleichgültig sein kann, ob die erforderlichen Voraussetzungen tatsächlich schon gegeben sind. Die Erklärung für diese ganz ungewöhnliche, den Haftungsbeginn berührende Generalklausel liegt in dem börsenmäßigen Zuschnitt der Lloyd's Organisation, derzufolge die bei Lloyd's zugelassenen *Brokers* einerseits *Kassenführer der Underwriters* sind, *andererseits aber auch für die rechtzeitige Bezahlung der Prämien durch die* — den Underwriters zumeist unbekannten und oft in anderen Ländern und Erdteilen befindlichen — *Versicherungsnehmer haften*. Die Auseinandersetzung mit diesem ist völlig auf den vermittelnden Makler abgeschoben¹⁷⁸⁾, die Underwriters haften grundsätzlich sofort mit Vertragsschluß. Besonders interessant für diese prämienfinanzielle *Fungibilisierung der Versicherungsnachfrage* sind zwei Standard Lloyd's Policen¹⁷⁹⁾, die ein Zahlungsversprechen ausdrücklich mit der erfolgten Prämienzahlung gleichsetzen; es heißt dort: "*Whereas . . . has paid, or promised to pay . . . We the Insurers . . . confessing ourselves paid the consideration due unto Us*". Der Nachsatz enthält wieder die übliche Anerkennung der Underwriters, die ihnen gebührende Prämie empfangen zu haben, und zwar fast mit dem gleichen Wortlaut wie in der alten Seeversicherungs-Police von 1779.

Auch die Formulierung des Prinzips der unbeschränkten, persönlichen Einzelhaftung der Underwriters weist kaum Abweichungen gegenüber dem Text von 1779 auf. Der Unterschied liegt vor allem darin, daß die Underwriters sich damals *„each one for his own part, our Heirs, Executors and GOODS“* verpflichteten, während heutzutage das Wort „goods“ durch das Wort „Administrators“ ersetzt worden ist. Man kann daraus entnehmen, daß die Vermögenswerte der ersten Lloyd's Versicherer vielfach aus Warenladungen bestanden haben, die ihnen in ihrer hauptberuflichen Eigenschaft als Kaufherren, Reeder oder Kapitäne gehörten.

Durch das Einzelhaftungsprinzip wird jedenfalls aus der Lloyd's Police ein *Sammel-Versicherungs-Dokument*, das seiner juristischen Natur nach lediglich die Summe so vieler Einzel-

¹⁷⁸⁾ Ueber die hieraus resultierenden Rechtsverhältnisse und die Bedeutung der Lloyd's Brokers für die Underwriters, vgl. S. 337 ff.

¹⁷⁹⁾ Standard Forms L (a) und L (b) für die Tierlebensversicherung.

verträge zwischen Versicherungsnehmer und Underwriters darstellt, wie letztere an der betreffenden Lloyd's Police beteiligt sind. Mit den hieraus sich ergebenden Folgerungen werden wir uns mit Rücksicht auf den Gesamtzusammenhang erst am Ende der Untersuchung der Lloyd's Standard Bedingungen beschäftigen.

Sieht man von der sogenannten „Seven Days Clause“ ab, die für die Bezahlung von Schäden eine Frist von sieben Tagen¹⁸⁰⁾ nach einwandfreier Feststellung setzt, so enthält der allgemeine Vertragsrahmen außerdem nur einen weiteren Fundamentalsatz: das *Treu- und Glauben-Prinzip*, das allerdings das gesamte Lloyd'sche Versicherungsgeschäft einschließlich der Beziehungen zu den Versicherungsnehmern souveräner beherrscht, als es aus seiner gebräuchlichsten Fassung (wie im Formular „J“) entnommen werden kann:

“If the Assured shall make any claim knowing the same to be false or fraudulent, as regards amount or otherwise, this Policy shall become void, and all claims thereunder shall be forfeited”.

Mit anderen Worten: sollte ein Versicherungsnehmer einen Schaden reklamieren, von dem er weiß, daß er dem Grunde oder der Höhe nach nicht unter die Policenhaftung fällt, so wird die Versicherung ungültig und *jede* Reklamation kann von den Underwriters abgelehnt werden. Eine Würdigung dieser scharfen Bestimmung kann nur unter Berücksichtigung des weltumspannenden Charakters der Lloyd's Versicherungen erfolgen, deren zentrale Bearbeitung in London eben ein außergewöhnlich hohes Maß von Treu und Glauben voraussetzt.

Andere Verwirkungsgründe als die Treu- und Glauben-Klausel gibt der allgemeine Vertragsrahmen lediglich in vier Standard Policen an durch Hinweis auf die vorvertragliche Anzeigepflicht und andere Obliegenheiten des Versicherungsnehmers. So heißt es in den drei Unfall-Standard-Vertragstypen der Lloyd's:

“Any fraud, misstatement or concealment, either in the statement or proposal made by or on behalf of the Assured prior to or when effecting the Policy or any fraudulent claim made thereunder shall render this Policy null and void and no claim thereunder shall be admitted.”

¹⁸⁰⁾ In einigen, auf ausländische Risiken abgestellten Standardpolicen ist eine Dreißig-Tagefrist für die Bezahlung von Schäden bestimmt.

und in einer der berühmtesten Lloyd's Policen, nämlich der *Juwellers' Block Policy* für USA und Canada:

"This entire Policy shall be void if the Assured has concealed or misrepresented any material fact or circumstance concerning this Insurance or the subject thereof or in any case of any fraud or falseswearing by the Assured touching any matter relating to this Insurance or the subject thereof whether before or after the loss".

Die angeführten Fälle sind die einzigen, in denen der allgemeine Vertragsrahmen auf das Grundsätzliche des Versicherungsverhältnisses eingeht. Die Notwendigkeit einer Ergänzung steht in Anbetracht der großen Mannigfaltigkeit der zur Versicherung beantragten Risiken auch bei Lloyd's außer Frage: eine Anzahl der Standard-Vertragstypen weist bereits eine, allerdings ebenfalls zurückhaltende und individuell abgestufte Ausdehnung des Vertragsrahmens auf. Die meisten Standardpolicen enthalten jedoch außer dem hier behandelten allgemeinen Rahmen nur Bestimmungen über den Umfang des gewährten Versicherungsschutzes. Als Beispiel mag die übliche „*Lloyd's Fire Policy*“ dienen.

In der nachfolgenden Wiedergabe ist alles, was über den allgemeinen Vertragsrahmen hinausgeht, in Kursivschrift gedruckt:

"C. No Policy or other Contract dated on or after 1st Jan., 1924, will be recognised by the Committee of Lloyd's as entitling the holder to the benefit of the Funds and/or Guarantees lodged by the Underwriters of the Policy or Contract as security for their liabilities unless it bears at foot the Seal of Lloyd's Policy Signing Office.

Lloyd's Fire Policy.

(Subscribed only by Underwriting Members of Lloyd's who have complied in all respects with the requirements of the Assurance Companies Act of 1909 as to security and otherwise.)

Whereas . . .

. . . paid

Premium or Consideration to Us, who have hereunto subscribed our Names, to Insure from *Loss or Damage by Fire and/or Lightning.*

From the . . . day of . . .

To the . . . day of . . .

This Policy also covers Loss and/or Damage to the property insured hereby caused by:—

- (a) Fire consequent upon Explosion wherever the explosion occurs.*
- (b) Explosion consequent upon Fire on the premises insured.*
- (c) Explosion of domestic boilers and/or of gas, used for domestic purposes or for heating and/or lighting.*

No claim to attach to this Policy for Loss or Damage resulting from War, Insurrection, Riots, Civil Commotion or Military or Usurped Power.

This Policy does not cover destruction of or damage to any dynamo, transformer, motor, wiring, main or other electrical appliance which is directly caused by short-circuiting, overrunning, excessive pressure or leakage of electricity, but this Clause shall not be deemed to exclude loss or damage to any dynamo, transformer, motor, wiring, main or other electrical appliance caused by fire resulting from short-circuiting, overrunning, excessive pressure or leakage of electricity originating outside the dynamo, transformer, motor, wiring, main or other electrical appliance which is so destroyed or damaged by fire.

If the Assured shall make any claim knowing the same to be false or fraudulent, as regards amount or otherwise, this Policy shall become void, and all claim thereunder shall be forfeited.

Now know Ye, that We the Insurers do hereby bind Ourselves, each for his own part, and not one for Another, our Heirs, Executors, and Administrators, to pay or make good to the Assured or to the Assured's Executors, Administrators, and Assigns, all such Loss or Damage as aforesaid as may happen to the subject matter of this Insurance, or any part thereof during the continuance of this Policy; not exceeding the Sum of . . . such payment to be made within Seven Days after such Loss is proved and that in proportion to the several Sums by each of Us subscribed against our respective Names not exceeding the several Sums aforesaid.

In Witness whereof We, Underwriting Members of Lloyd's, have subscribed our Names and Sums of Money by Us insured.

Dated in London, the . . . Day of . . . One Thousand Nine Hundred and . . ."

2. Besondere Ergänzungen zum Vertragsrahmen.

Eine knappere und einfachere Fassung, als sie von Lloyd's für die Festlegung der beiderseitigen Rechte und Pflichten in der obigen Feuerversicherungspolice gewählt worden ist, kann man sich für praktische Zwecke kaum vorstellen. Sie enthält, abgesehen von dem wenigen, was der allgemeine Vertragsrahmen darüber sagt, nichts über die eigentlichen Vertragsgrundlagen, insbesondere nichts über die Obliegenheiten des Versicherungsnehmers bei und nach Vertragsschluß, wie z. B. die Anzeigepflicht. Die Police weist ferner in keiner Weise auf die Auswirkungen von Gefahrerhöhungen und Risikoveränderungen während der Versicherungsperiode, oder auf irgendwelche Sicherheits- und Instandhaltungsvorschriften hin, von deren Erfüllung die Leistungspflicht der Versicherer abhängen kann. Dasselbe trifft auf die Obliegenheiten nach Eintritt eines Schadenfalls, wie Anzeigepflicht und Frist, Schaden-Abwendungs- und Minderungspflicht sowie auf die Beweis- und Berechnungsgrundlagen des Schadens zu. Selbst die Fragen des Ersatzwertes und etwaiger Unter-, Selbst- oder Mehrfachversicherung sind hier ebensowenig geregelt wie das Rechtsverhältnis nach einem Schadenfall und vieles andere mehr.

Ungefähr die Hälfte der Lloyd'schen Standard-Dokumente ist — mit der alleinigen Ausnahme, daß einige kurze Bestimmungen über Unterversicherung, Mehrfachversicherung und Beweispflicht oder auch nur für einen dieser Punkte getroffen sind — in gleich lückenhafter Weise auf die Möglichkeit einer Ergänzung der allgemeinen Vertragspunkte durch besondere Vereinbarungen angewiesen, die restliche Hälfte in kaum vermindertem Ausmaß.

a) Die Abschluß-Grundlagen.

Ursprünglich kannte das Lloyd's System lediglich den *Makler-Slip* als Grundlage des abzuschließenden Versicherungsvertrages.

Dem vermittelnden *Lloyd's Broker* lag es ob, als ehrlicher Sachwalter den Underwriters das zu deckende Risiko mit allen erforderlichen Aufklärungen zu unterbreiten und gewissermaßen die Erfüllung der vorvertraglichen Anzeigepflicht des Versicherungsnehmers von sich aus sicherzustellen. Das war dem Lloyd's Broker insofern erleichtert, als sich der Kreis der Lloyd'schen Versicherungsnehmer zunächst aus ganz bestimmten, kaufmännisch erfahrenen und annahmsweise mit der Rechtsnatur des Versicherungsverhältnisses vertrauten Personen und Firmen zusammensetzte. Erst als Lloyd's mit der Aufnahme des Non-Marine-Geschäftes ihre Beziehungen immer weiter über die unmittelbar an Schiffahrt und Außenhandel Beteiligten auf andere, ihnen weniger verbundene Wirtschaftszweige und Personen ausdehnten, fand allmählich der offizielle, vom Versicherungsnehmer zu unterzeichnende *Versicherungsantrag* Eingang bei Lloyd's. Er enthält in knapper, übersichtlicher Form die für die Risikobeurteilung allgemein erheblich erachteten Fragen, durch deren Beantwortung der Versicherungsnehmer selbst die Vertragsbasis schaffen soll. Auf die Bedeutung¹⁸¹⁾ der sog. „*Proposal Form*“ wird er nicht nur durch eine allgemein gehaltene Frage, ob ihm außer den formularmäßigen Antworten noch weitere für die Versicherer wichtige Umstände bekannt seien, hingewiesen, sondern auch durch folgende Klauseln:

“it is agreed that this Form shall be the basis of the Contract should Policy be issued” oder *“I/We have read the above and agree that to the best of my/our knowledge and belief same fully represents the true statement of my/our business . . . it is agreed that this Proposal shall constitute a warranty should a Policy be issued”*, oder in noch bestimmterer Form:

“I, the undersigned, do hereby warrant and declare the truth of all the above statements, that . . . am/are and always have been, in good health, and that I have not withheld any material information, and I agree that this Declaration and Proposal shall be the basis of the contract between me and Underwriters”.

Allerdings wird das Vorliegen von „*written proposals, statements or declarations by the Assured*“ nur in rund einem Drittel der Lloyd'schen Vertragstypen erwähnt, und zwar als Präambel

¹⁸¹⁾ Im Gegensatz zur üblichen Handhabung der Antragsformulare verpflichtet die Unterzeichnung eines Lloyd'schen Antragformulars nicht zum Abschluß.

zum Vertragsrahmen mit dem einfachen Hinweis, daß die darin enthaltenen Angaben des Versicherungsnehmers nicht nur als Vertragsbestandteil, sondern als Vertragsgrundlage zu gelten haben. Es ist jedoch nicht üblich — wie vielfach im sonstigen Versicherungswesen — der Police eine Abschrift des unterzeichneten Antrags beizuheften¹⁸²⁾. Weitergehende Ausführungen über die Bedeutung der *Proposal Forms*, speziell über etwaige Verwirkungsgründe sind, mit Ausnahme der vier bereits erwähnten Fälle der erweiterten Treu- und Glauben-Klausel, lediglich in einer der beiden *Live Stock Policies*¹⁸³⁾ vorhanden. Dort wird die Gültigkeit der Versicherung ausdrücklich davon abhängig gemacht, daß die versicherten Tiere ausschließlich für die im Antragsformular vom Versicherungsnehmer angegebenen Zwecke benutzt werden.

Angeichts der Wichtigkeit der Antragsformulare für die Festlegung des Underwriter-Risikos muß es überraschen, daß der Vertragstext von mehr als zwei Drittel aller Lloyd'schen Policen keine diesbezügliche Klausel vorsieht. Daraus kann jedoch nicht unbedingt geschlossen werden, daß in gleichem Ausmaß auf die Vorlage von Anträgen verzichtet worden ist. Die Underwriters pflegen sich oft genug auch dann „*Proposals*“ ausfüllen und unterzeichnen zu lassen, wenn dies aus dem in Frage kommenden Standard-Dokument nicht hervorgeht; vor allem bei denjenigen Geschäften, wo die unmittelbare Beziehung Underwriter—Broker—Versicherungsnehmer durch einen Untervermittler des Lloyd's Broker unterbrochen ist, wie z. B. bei den meisten ausländischen Risiken. Andererseits setzt sich das Lloyd'sche Versicherungsgeschäft weitgehend aus Transport-, Rückversicherungs- und sog. Beteiligungs-Risiken zusammen, deren Deckung allgemein ohne die sonst üblichen Antragsformalitäten erfolgt. Ferner enthält ein beträchtlicher Teil der Standard Policen bereits eine so spezifische Risiko-Abstimmung und -Festlegung, daß der Versicherungsnehmer, der eine solche Police akzeptiert, nicht weiter mit Antragsformularen behelligt zu werden braucht. So dürfte noch heute — nachdem der Anteil der Non-Marine-Versicherung am Prämieeinkommen der Underwriters längst das traditionelle See-Versicherungsgeschäft überflügelt hat — die *Mehrzahl der Lloyd'schen Versicherungsabschlüsse nur auf der einfachen Basis*

¹⁸²⁾ Eine Ausnahme macht *Lloyd's Jewellers' Block Policy*, Standard-Form für USA und Canada Risiken.

¹⁸³⁾ Standard Form L (a).

des *Makler-Slips* zustande kommen; das hat vorläufig auch für diejenigen Sparten Gültigkeit, in denen andere Versicherer die Aufnahme genauester Antragsformulare nicht entbehren zu können glauben.

Besondere Erwähnung verdient die *Feuerversicherung industrieller Risiken*, ein Gebiet, auf dem auch die Gesellschaften überwiegend Verzicht auf die Zugrundelegung offizieller Anträge leisten mußten, wo es aber üblich ist, eine eingehende Besichtigung der Risiken vorzunehmen, die alsdann die Grundlage für eine *Betriebsbeschreibung* in der Police und für die Nachprüfung später eintretender Gefahrerhöhungen bietet. Es ist bezeichnend für Lloyd's, daß ihre Feuer-Police in dieser Hinsicht fast die gleichen Lücken aufweisen wie bei den allgemeinen Vertragsbestimmungen. Mit dem Anwachsen des Lloyd'schen Feuerversicherungsgeschäftes hat sich daher die Gewohnheit entwickelt, die Führung der Polices in die Hände befreundeter Gesellschaften zu legen, die ihrerseits die Risiko-Festlegung und -Abschätzung nach versicherungstechnischen Gesichtspunkten durchführen¹⁸⁴⁾ und dafür eine angemessene Beteiligungsquote erhalten. Der Rest wird von Lloyd's auf dem Wege der *Co-insurance Clause* übernommen. Ein etwaiger Prestigeverlust wiegt angesichts der Tatsache, daß als Vermittler und Sachbearbeiter immer ein *Lloyd's Broker* eingeschaltet ist, und daß die Underwriters nach Bedarf einen Rabatt für den im Lloyd's Markt gedeckten Anteil gewähren, wenig.

b) Veränderungen und allgemeine Obliegenheiten während der Versicherungsperiode.

Jeder Versicherer hat ein Interesse daran, daß ein von ihm übernommenes Risiko nicht ohne seine Zustimmung Veränderungen unterworfen wird, die eine Verschlechterung bedeuten, sei es in objektiver oder subjektiver Hinsicht, im Hinblick auf die Art und das Ausmaß drohender Gefahren oder oft nur bezüglich der Unterlagen, die zur Berechnung der Prämie oder eines Schadens dienen sollen. Es ist deshalb üblich, in fast allen Versicherungssparten dem Versicherungsnehmer generell gewisse, schon vor dem etwaigen Eintritt eines Schadens wirksame Ob-

¹⁸⁴⁾ Vgl. S. 180.

liegenheiten aufzuerlegen — die erforderlichenfalls durch besondere Vereinbarung verschärft werden können —, und ihm die Anzeige aller wesentlichen Risikoveränderungen zur unbedingten Pflicht zu machen, damit der Versicherer im Falle einer größeren Gefahrerhöhung entweder vom Vertrage zurücktreten oder eine entsprechende Mehrprämie fordern kann. Während beispielsweise die Allgemeinen Versicherungsbedingungen der deutschen Versicherungsgesellschaften alle diesbezüglichen Fragen unter Hinweis auf die Rechtsfolgen, insbesondere auf den möglichen Verlust des Entschädigungsanspruches erörtern und auch die Festlegung der Obliegenheiten weitgehend genormt haben, schweigen sich die Lloyd'schen Standard-Dokumente darüber fast völlig aus¹⁸⁵⁾. Die Anzeigepflicht kommt sogar nur in einer einzigen Standard-Police¹⁸⁶⁾, und zwar indirekt zum Ausdruck mit den Worten:

“If after the Insurance has been effected the risk be materially increased without the assent of the Underwriters, the Insurance shall be void”;

allenfalls noch in der bekannten Fassung der Treu- und Glauben-Klausel in der *Jewellers' Block Policy (USA und Canada)*. Beides sind gleichzeitig die einzigen Standard-Policen, in denen eine generelle Festlegung über die Auswirkung einer Gefahrerhöhung auf einen bestehenden Versicherungsvertrag erfolgt, und zwar, da es sich um wesentliche Gefahrerhöhungen handeln muß, in Form einer Nichtigkeitserklärung; fallweise Festlegungen auf dem Wege besonderer Vereinbarung kennt das Lloyd's System in dieser Hinsicht, wenn auch nicht viel, so immerhin häufiger: bei Aufnahme der aus der Transportversicherung stammenden sog. „*held covered clause*“ in den Vertrag bleibt der Versicherungsschutz für den Fall etwaiger Gefahrerhöhungen aufrechterhalten, doch steht den Underwriters dann eine Mehrprämie zu. Abschließend wäre noch auf die Praxis der Lloyd's hinzuweisen, angemeldete Risikoveränderungen auf dem Rücken der Original-Police, die ihnen zu diesem Zwecke wieder eingesandt werden muß, durch „*Endorsement*“ zu vermerken. Diese „*Endorsements*“ pflegen nicht durch das *Policy Signing Office* zu laufen, sondern werden oft nur von dem *Leader* oder noch von den zwei bis drei höchstbeteiligten

¹⁸⁵⁾ Man vergleiche beispielsweise eine Lloyd'sche „*All Risks Policy*“ für Schmucksachen mit einem deutschen Schmucksachen-Versicherungsschein.

¹⁸⁶⁾ „*Lloyd's Public Liability Policy*“, *Standard Form TP*.

Mit-Underwriters abgezeichnet. Vielfach erhält der Versicherungsnehmer auch nur eine briefliche Bestätigung des vermittelnden Lloyd's Broker, der sich seinerseits durch Vorlage eines entsprechenden Slips bei den in Frage kommenden Underwriters deckt.

Von den allgemeinen Obliegenheiten, an deren Wirksamkeit der Versicherer schon vor Eintritt eines Schadens Interesse hat, sind wohl die strikte Innehaltung gesetzlicher, polizeilicher oder generell vereinbarter Sicherheitsvorschriften und die Sorgfaltpflicht des Versicherungsnehmers am wichtigsten; einmal weil sie in gewissem Ausmaß eine Voraussetzung für die Risiköübernahme darstellen, zum anderen, weil mit ihrer Hilfe die Kontrolle etwaiger Gefahrerhöhungen vielfach leichter vorzunehmen ist. Am ehesten entspricht *Lloyd's Public Liability Policy* diesen Anforderungen. Dort heißt es:

"The Assured shall and will at all times exercise reasonable care in seeing that the ways, implements, plant machinery and appliances used in his business are substantial and sound, and in proper order, and fit for the purposes for which they are used, and that all reasonable safeguards and precautions against accidents are provided and used".

Eine ähnliche Festlegung des Versicherungsnehmers enthält *Lloyd's Replacement Policy* mit folgender Klausel:

"Warranted and it is a condition precedent of any payment hereunder . . . that the Assured shall keep the property in good order and repair during the currency of this insurance".

Da Lloyd's unter dieser Police im Fall eines Brandschadens nicht nur den Zeitwert, sondern den Neuwert der vernichteten Gegenstände *ohne Abzug* entschädigen, müssen sie verständlicherweise einer betrügerischen Ausnutzung dieses ungewöhnlich umfangreichen Versicherungsschutzes vorzubeugen versuchen¹⁸⁷⁾. Auch in den beiden *Live Stock Policies* der Lloyd's findet sich eine entsprechende Standard-Klausel:

"Provided always that in the event of illness or accident to an animal, the Insured shall, at his own expense, immediately and during such illness obtain the services of a qualified Veterinary Surgeon and shall give notice as soon as practicable

¹⁸⁷⁾ Vgl. auch S. 223 ff.

to . . . and no insured animal shall . . . be operated upon, nor be slaughtered unless deemed necessary on the advice of a qualified Veterinary Surgeon, and any contravention of these conditions shall render the Policy null and void”.

Abgesehen von einigen wenigen Standard-Policen, die dem Versicherungsnehmer die Pflicht auferlegen, bestimmte für die Prämien- oder Schadenberechnung wichtige Bücher zu führen, ist damit die Reihe der Obliegenheiten obenbezeichneter Art erschöpft. Generelle Obliegenheitsvereinbarungen, wie man sie z. B. in den Sicherheitsvorschriften der deutschen Feuerversicherer erblicken kann, widersprechen dem Prinzip des „*individual underwriting*“. Der Hinweis auf gesetzliche oder polizeiliche Vorschriften erscheint den Underwriters als unnötige Staffage oder, wie es bei Lloyd's heißt, als „*window dressing*“. Dagegen steht die Forderung spezieller Obliegenheiten¹⁸⁸⁾, die mit der besonderen Note eines einzelnen Risikos zusammenhängen, ganz im Einklang mit den Lloyd'schen Grundsätzen und ermöglicht den Underwriters oft die Uebernahme von Risikoverträgen, die andere Versicherer gerade wegen des besonderen Risikocharakters abzulehnen pflegen. Durch die Lloyd'sche Methode kann natürlich eine gewisse Unsicherheit beim Versicherungsnehmer über das Ausmaß der auf jeden Fall zu beachtenden Obliegenheiten verursacht werden; andererseits haben die Lloyd'schen Policen für den Versicherungsnehmer den Vorteil, daß er sich bei etwaigen Unterlassungen auf das Fehlen ausdrücklicher Bestimmungen berufen kann.

c) Obliegenheiten, Ersatzwertbestimmungen und Rechtsverhältnisse nach einem Schadenfall.

1. Zu den selbstverständlichen Pflichten eines Versicherungsnehmers gehören u. a. die umgehende Meldung vom Eintritt eines schadenverursachenden Ereignisses, die Obliegenheit, von sich aus alles zu tun, was zu einer Abwendung oder Minderung des Verlustes beiträgt und ferner die Pflicht, den eingetretenen Schaden nachzuweisen.

Die Praxis der Versicherungsgesellschaften, in den Versicherungsbedingungen bestimmte Fristen für die Meldung eines

¹⁸⁸⁾ Für häufig wiederkehrende Fälle ähnlicher Art besteht eine Anzahl von Standard-Klauseln, deren Anwendung jedoch absolut dem Ermessen der einzelnen Underwriters überlassen bleibt.

Schadens zu setzen, die nicht überschritten werden dürfen, haben sich Lloyd's nur in geringem Umfang zu eigen gemacht und zumeist ohne Hinweis auf den möglichen Verlust des Entschädigungsanspruches bei verspäteter Meldung¹⁸⁹⁾. Doch trägt jedes Lloyd'sche Policenformular den Aufdruck:

"In the event of any occurrence likely to result in a claim under this Policy, immediate notice should be given to: (folgt gewöhnlich der Stempel des vermittelnden Maklers oder ein Hinweis auf den nächsten Lloyd's Agent, ähnlich wie in der Seeversicherungspolice der Lloyd's: "In the event of accident whereby loss or damage may result in a claim under this Policy, the settlement will be much facilitated if immediate notice be given to the nearest Lloyd's Agent").

Die Schaden-Abwendungs- und -Minderungspflicht wird nur selten in den Standardvertragstypen erwähnt, vor allem dort, wo die Höhe des Verlustes in erster Linie von der rechtzeitigen und geschickten Erfüllung dieser Pflicht abhängig ist. So weisen die drei Standard-Dokumente für die Versicherung gegen Schaden durch Betriebsunterbrechung infolge Brand, Blitzschlag oder Explosion folgende Klausel auf:

"The Assured shall use due diligence and do and concur in doing all things reasonably practicable to minimise any interruption of or interference with the business and to avoid or diminish the Loss whether by taking other Premises or by any other means".

Bei den wenigen übrigen Standard-Policen, die ähnliche Bestimmungen enthalten, handelt es sich überwiegend um Vertragstypen für ausländische Risiken und andere Fälle, in denen die Underwriters weitgehend auf den guten Willen und die Geschicklichkeit der Versicherungsnehmer bei der Schaden-Abwendung oder Minderung angewiesen sind.

Hinsichtlich der Beweispflicht im Schadenfall mag folgende für Lloyd's charakteristische Klausel aufgeführt werden, die sich in einer ganzen Reihe von Policen befindet:

"A statutory declaration by the Assured with regard to any Loss or Damage by that he believes it to fall within the

¹⁸⁹⁾ Eine Standard - Police, in der die baldmöglichste Schadenmeldung ausdrücklich als „condition precedent to the liability of the Underwriters“ bezeichnet wird, ist z. B. Lloyd's Employers' Liability Policy (Form Q 1).

meaning of this Insurance and further that he has no reason to suspect or believe that it has been caused by any excepted risk, or is in any respect a Loss or Damage from which the Underwriters are by this Policy declared free of claim, shall be primâ facie evidence that the Loss or Damage is not of a character excluded by the terms of this Policy."

Eine ähnlich großzügige, auf Treu und Glauben in der Schadenreklamation basierende Klausel ist außerhalb Lloyd's eigentlich nur in der Transportversicherung und nur in Ausnahmefällen bekannt. Daß es aber auch Lloyd's Standard-Policen gibt, die hinsichtlich der Obliegenheiten des Versicherungsnehmers im Schadenfall genau so exakt aufgezogen sind wie z. B. die Policen der deutschen Versicherungsgesellschaften, ist aus folgendem Passus der *Jewellers' Block Policy (USA and Canada)* ersichtlich:

"In the event of Loss or Damage, or of anything likely to result in a claim under this Policy the Assured shall give immediate notice in writing to . . ., protect the property from further damage, furnish a complete list of the destroyed or damaged property stating the market value and cost of each article and the amount claimed thereon; and the Assured shall within Sixty (60) days after a Loss (unless such time is extended in writing by the Underwriters) render to the Underwriters a proof of Loss signed and sworn to by the Assured stating the knowledge and belief of the Assured as to the following: — the time and cause of the Loss or Damage; the interest of the Assured, and of all others in the property affected; the cash value of each item thereof, and the amount of Loss of or Damage thereto; all encumbrances thereon; all other contracts of insurance whether valid or not, covering any of such property and shall furnish a copy of all the descriptions and schedules in all Insurance Policies if required."

Allerdings findet eine derartig ins einzelne gehende Festlegung nur bei Uebersee-Risiken statt, nicht aber beispielsweise bei englischen oder nahegelegenen Objekten, deren Kontrolle im Schadenfall verhältnismäßig schnell und ohne allzu hohe Kosten möglich ist.

2. Für die Höhe der vom Versicherer im Schadenfall zu leistenden Entschädigung ist der Betrag maßgeblich, mit dem das einzelne Objekt oder Interesse versichert ist: die Versicherungssumme. Bleibt die Versicherungssumme hinter dem tatsächlichen

Wert des versicherten Gegenstandes oder Interesses zurück, liegt also Unterversicherung vor, so muß dem Versicherer das Recht zustehen, die Entschädigung im Verhältnis der festgestellten Unterversicherung zu kürzen, denn er hat ja die ihm zustehende Prämie nicht auf den vollen Wert erhalten. Eine diesem Tatbestand entsprechende Klausel (*Unterversicherungs-Klausel* oder *Average Clause*, auch „100 % *Co-Insurance Clause*“) sollte grundsätzlich jeder Versicherungsvertrag enthalten, handelt es sich doch um einen Fundamentalsatz des Versicherungswesens überhaupt.

Bei Lloyd's gehört die Unterversicherungsklausel weder zum allgemeinen Vertragsrahmen, noch ist sie eiserner Bestandteil der einzelnen Vertragstypen. Die Behandlung des Unterversicherungsproblems ist vielmehr weitgehend in den Aufgabenkreis des „*individual underwriting*“ eingegliedert. Deshalb enthält auch eine beträchtliche Anzahl von Standard-Dokumenten für die Sachversicherungszweige, darunter die übliche *Lloyd's Fire Policy*, von vornherein keine Unterversicherungsklausel, sondern läßt die Frage des Einflusses einer sich etwa im Schadenfall herausstellenden Unterversicherung auf die Entschädigungshöhe offen¹⁹⁰). Den hier vorliegenden Tatbestand pflegt man heute als „*Erst-Risiko-Versicherung*“ zu bezeichnen, weil eine Unterversicherung sich hier für den Versicherten erst dann bemerkbar macht, wenn der Schaden über die Versicherungssumme hinausgeht: unter der Versicherungssumme bleibende Verluste werden voll ersetzt, also ohne Rücksicht auf die zur Zeit des Schadeneintritts vorhandenen Risiko-Werte.

Die Erst-Risiko-Versicherung stellt für viele Versicherungsnehmer die den wahrscheinlichen Höchstschaten zu kennen glauben, die Möglichkeit einer Prämienersparnis durch Niedrighaltung der Versicherungssumme dar. Volkswirtschaftlich gesehen, ist eine Ausbreitung der Erst-Risiko-Versicherung — die zweifellos von großer Reklamewirkung auf das versichernde Publikum ist — nur bedingt wünschenswert, da sie leicht zur Deckung ungenügender Versiche-

¹⁹⁰) In vielen dieser Fälle dürfte die vorhandene Lücke durch Zusatzvereinbarungen geschlossen werden, in der Seeversicherung z. B. durch die Bestimmung, daß die Versicherungswerte als unumstößliche Taxe zu gelten haben. Eine Vereinbarung über die Auswirkung einer Unterversicherung bei Fehlen einer Taxe ist in der englischen Schiffs- und Transportversicherung überflüssig, weil hier jeder Vertrag ohnehin nach den gesetzlichen Bestimmungen (*Marine Insurance Act, 1906*) der Unterversicherungsklausel unterliegt, oder wie der Fachausdruck lautet: „*subject to average*“ ist.

rungssummen verführt, was insbesondere im Falle eines Totalverlustes oder Katastrophenschadens unbeabsichtigte Wirkungen zeitigen kann. Auch würde die Erst-Risiko-Versicherung nicht immer ausreichenden Schutz für die Interessen der Realgläubiger und anderer Kreditgeber gewähren. Aus diesen und anderen, vor allem prämiapolitischen Gründen haben die Versicherungsgesellschaften die Lloyd'sche Methode entweder ganz abgelehnt, — zumeist durch Kartellbeschluß — oder sie auf bestimmte Zweige (z. B. Haushaltsversicherungen) oder die sogenannten Nebenrisiken, wie z. B. die Mitversicherung der Aufräumungskosten in der Feuerversicherung, beschränkt. Eine solche Festlegung ist bei Lloyd's nicht anzutreffen. Die Underwriters können fallweise entscheiden, ob sie einen Risiko-Vertrag mit oder ohne Unterversicherungsklausel abschließen wollen¹⁹¹⁾.

Bei denjenigen Verträgen, die eine Unterversicherungsklausel enthalten, taucht die Frage auf, inwieweit die Fassung des Versicherungsvertrages hinsichtlich des versicherten Interesses auf die Möglichkeit, eine etwaige Unterversicherung festzustellen, Rücksicht nimmt. Man kann im wesentlichen zwei Verfahren für die „*Deklaration*“ der versicherten Gegenstände oder Interessen unterscheiden: die *Einzel-* und die *summarische Deklaration*. Während bei Einzeldeklaration *sämtliche*, z. B. gegen Feuer zu versichernde Gegenstände, einzeln, und unter Angabe besonderer Versicherungswerte in der Police aufgeführt werden müssen, die Feststellung einer etwaigen Unterversicherung oder Nichtversicherung also leicht und für jeden einzelnen Gegenstand vorgenommen werden kann, ist es ein Merkmal der zweiten

¹⁹¹⁾ Insoweit eine Erst-Risiko-Versicherung der Ausschaltung des Totalverlust-Risikos für die Underwriters gleichkommt, könnte man diese Versicherungsform als besonders günstig ansehen. Andererseits darf man nicht die große Gefahr außer acht lassen, daß die Underwriters durch den Wegfall der Unterversicherungsklausel um einen beträchtlichen Teil der ihrem Risiko entsprechenden Prämie gebracht werden können. Diese Gefahr ist besonders groß, wenn die Risiko-Werte eine Erhöhung erfahren, ohne daß die Erst-Risiko-Versicherungssumme gleichzeitig heraufgesetzt wird.

Eine ähnliche Lage ergibt sich übrigens des öfteren bei der Anwendung von Versicherungstaxen; nämlich dann, wenn die Taxwerte unter dem wirklichen Wert der versicherten Interessen bleiben. Insbesondere die Kasko-Versicherer großer Schiffsflotten haben es oft bereuen müssen, zu niedrige Taxen — zumeist wissentlich — als vollwertig anerkannt zu haben. Die begangenen Fehler wurden jedoch in der Regel erst dann eingesehen, wenn — wie nicht selten in der Geschichte der Seeversicherung — sich ein Ansteigen der Reparaturkosten bemerkbar machte und die Versicherer bei reduzierten Versicherungssummen (und damit reduzierten Prämieinnahmen!) unverhältnismäßig hohe Teilschäden zu bezahlen hatten.

Deklarationsart, daß das versicherte Interesse ganz — oder in wenige Positionen („sections“ oder „items“) unterteilt — summarisch bewertet und umschrieben wird. Diese Praxis findet bei Lloyd's seit jeher Anwendung. Sie beseitigt in gewissem Umfang die Gefahr einer lückenhaften Deklaration für den Versicherungsnehmer und bedeutet praktisch einen gewissen Verzicht der Underwriters auf die Nachprüfung der Unterversicherungsfrage. Im Gegensatz zur Einzeldeklaration müssen nämlich sämtliche durch die summarische Deklaration oder deren in Frage kommende Position umschriebenen Gegenstände in die Untersuchung einbezogen werden. Eine Unterversicherung kann äußerstens positionsweise, nicht aber für den einzelnen Gegenstand allein bewiesen werden. Je mehr Gegenstände daher durch summarische Deklaration erfaßt werden, desto höhere Kosten würden durch die Nachprüfung der Werte den Underwriters entstehen: ein Moment, daß u. U. zum Verzicht auf Nachprüfung der Unterversicherungsfrage führen kann.

Merkwürdigerweise enthält die gebräuchlichste Unterversicherungsklausel der Lloyd's:

“This Policy is subject to the condition of average, that is to say, if the property covered by this Insurance shall at the time of any Loss be of greater value than the sum insured hereby the Assured shall only be entitled to recover hereunder such proportion of the said Loss as the sum insured by this Policy bears to the total value of the said property”.

keinerlei Andeutung darüber, ob die Unterversicherungsklausel auch für einzelne Positionen Anwendung findet, wie es allgemein üblich ist, zumindest aber, wenn für die verschiedenen Positionen abweichende Prämiensätze berechnet werden. Nur die in den Standard-Policen für Haushaltungs- und einige andere Risiken enthaltene Unterversicherungsklausel weist den folgenden bzw. einen sinngemäßen Zusatz auf: *„This condition to apply to each section separately.“* Aus der oben wiedergegebenen Fassung ist jedoch zu entnehmen, daß die bei einer Position bestehende Unterversicherung durch eine bei einer anderen Position vorhandene Ueberversicherung entsprechend ausgeglichen werden kann. Eine solche „Freizügigkeit“ wird sonst nur ungern von den Versicherern eingeräumt. Ihre Hauptbedeutung dürfte auf dem Gebiet der Industrie-Feuerversicherung und verwandter Risiken liegen.

Unberührt durch die summarische Deklaration bleibt die Frage, welcher Anteil der Versicherungssumme auf das einzelne Objekt im Schadenfall entfällt. Für eine derartige Festlegung kommt lediglich die Einzeldeklaration in Frage, deren Vorteil darin zu sehen ist, daß sie bei gewissenhafter Aufzählung und Bewertung der versicherten Interessen einer Ueber-Versicherung und damit einer unnötigen Prämienausgabe für den Versicherungsnehmer vorbeugt: grundsätzlich gilt auch für Lloyd's der Satz, daß eine Versicherung nicht zur Bereicherung eines Versicherungsnehmers aus Anlaß eines Schadenfalls führen soll. Allerdings geht nicht eine Lloyd's Police auf die Uebersicherung ein: doch enthalten einige Dokumente die üblichen Bestimmungen über Doppel- und Mehrfachversicherung, die ja nur besondere Formen der Uebersicherung sind.

Eins der schwierigsten Probleme in der Versicherung ist demnach die stetige Anpassung der Versicherungssummen an die wirklichen Risikowerte, die in der Regel mehr oder minder großen Schwankungen unterworfen sind. Der Versicherer will die seinem Risiko entsprechende Prämie haben, der Versicherungsnehmer auf keinen Fall einen höheren Wert versichern als er im Total-schadenfall als Entschädigung erhalten kann. Der springende Punkt dabei ist die Unmöglichkeit andauernder, zuverlässiger Wertkontrolle. Eine Ausnahme liegt bei Warenvorräten vor, deren Werte leichter und schneller zu ermitteln sind als beispielsweise die Versicherungssummen für die komplizierten Maschinen-Anlagen und das Inventar großer Industrie-Betriebe, gleichviel, ob es sich um den Neuwert oder um die Zeitwerte handelt: ein Unterschied, der bei Waren wegfällt oder bedeutungslos ist. Diesem Sachverhalt entspricht die in mehreren Standard-Policen zum Ausdruck gebrachte Bereitwilligkeit der Lloyd's, im Schadenfall den jeweiligen Lagerwert als Versicherungssumme anzuerkennen, wenn ihnen an bestimmten, zu vereinbarenden Stichtagen die genauen Versicherungssummen bekanntgegeben werden. Normalerweise werden zwölf über gleiche Zeitabstände verteilte Meldungen im Jahr als ausreichend angesehen, während bei Betrieben mit ungewöhnlich schwankenden Beständen entsprechend mehr erforderlich sind. Am Schluß des Versicherungsjahres wird an Hand der Stichtagsmeldungen die durchschnittliche Versicherungssumme festgestellt, jedoch lediglich zum Zweck der Prämienabrechnung. Uebersteigt der sich so ergebende Prämienanspruch der Underwriters die vom Versicherungsnehmer

bei Beginn der Versicherung geleistete Vorprämie, so ist die Differenz nachzuzahlen. Im umgekehrten Fall haben die Underwriters die zuviel entrichtete Vorprämie zurückzuvergüten. Damit unterscheidet sich die Lloyd'sche Methode von der in Deutschland üblichen Stichtagsversicherung nach dem Grundsummen-Verfahren mit Nachzeichnungsverpflichtung¹⁹²⁾ für die Versicherer, das diesen eine Minimalprämie sichert. Dagegen enthalten die Lloyd'schen Policen die Bestimmung, daß bei etwaigem Ausfall von Stichtagsmeldungen infolge Lagerräumung usw. der Versicherungssummen-Durchschnitt nur für die restlichen Monate, die Prämie aber nach der üblichen Tabelle für kurzfristige¹⁹³⁾ Versicherungen berechnet wird.

Die Anwendbarkeit der Stichtagsversicherung beruht im wesentlichen auf dem Vorhandensein von beweglichen, homogenen Versicherungsobjekten oder Gruppen solcher Objekte, die außerdem ständig einer marktmäßigen Preisbildung unterliegen und daher in jedem Augenblick zutreffend bewertet werden können. Dementsprechend darf auch die Frage des Unterschiedes zwischen Neu- und Zeitwert keine Rolle spielen. Wo diese Unterschiede vorliegen, — wie vor allem bei Maschinen, die einer ungleichmäßigen Abnutzung unterworfen sind — entstehen sofort besondere Bewertungsschwierigkeiten. Eine Versicherung soll nicht zur Bereicherung führen („*principle of indemnity*“) und dem Versicherungsnehmer deshalb nur der Wert des versicherten Gegenstandes im Zeitpunkt des Versicherungsfalles (Zeitwert) zustehen. Bei der Feststellung des Zeitwertes können sich jedoch erhebliche Meinungsverschiedenheiten ergeben, auch unter Sachverständigen. Welchen Betrag soll der Versicherungsnehmer nun versichern, um einerseits im Schadenfall immer mit dem als Entschädigungs-

¹⁹²⁾ In der Regel muß ein deutscher Versicherungsnehmer auf die Hälfte der in Frage kommenden Höchstversicherungssumme (Grundsumme) die Jahresprämie im voraus bezahlen, ohne daß er bei etwaiger Unterschreitung an einem der Stichtage Anspruch auf entsprechende Rückvergütung hat. Ueberschreitungen der Grundsumme werden monatlich mit einem Zwölftel des Jahresprämiensatzes in Rechnung gestellt.

¹⁹³⁾ Diese Tabelle geht davon aus, daß die Prämienraten auf Jahresdauer abgestellt sind. Für unterjährige Versicherungen muß dem Versicherer ein verhältnismäßig höherer Entgelt zustehen, weil die Möglichkeit eines zeitlichen Risiko-Ausgleichs verringert ist. In der Regel fordern daher die Versicherer für Verträge bis zu einmonatiger Dauer 15 % der Jahresprämie, bei einer Vertragsdauer bis zu 2 Monaten 20 %, bei bis zu drei Monaten 30 % usw.; von 10 Monaten ab wird also die volle Jahresprämie berechnet. In vielen Sparten sind die Prämiensätze für kurzfristige Versicherungen noch ungünstiger im Vergleich zum Jahresprämiensatz.

grenze fungierenden Zeitwert gedeckt zu sein, und andererseits, um nicht zuviel Prämie aufzuwenden? Eine bei Lloyd's übliche Lösung ist die der „*admitted values*“, die ungefähr der Bedeutung einer Vortaxe nach § 87 des deutschen Versicherungsvertrags-Gesetzes¹⁹⁴⁾ gleichkommt, also insofern eine Vereinfachung schafft, als für den Tag des Versicherungsabschlusses eine von beiden Seiten anerkannte Wertbasis vereinbart wird. Noch weiter gehen die sog. „*valued policies*“, indem sie den Entschädigungswert der versicherten Gegenstände im Totalschadenfall sogar für eine bestimmte Dauer festlegen. Naturgemäß ist die Anwendung beider Methoden abhängig von den Risiko-Einheiten. In Fällen, wo mit großen und unregelmäßigen Abnutzungsquoten gerechnet werden muß, wird eine „*valued policy*“ kaum in Frage kommen. Am bekanntesten in dieser Hinsicht sind die Betriebsunterbrechungs-Versicherungspolice der Lloyd's, in denen sie sich verpflichten, pro Tag oder Woche einer während der Versicherungsperiode eintretenden Betriebsunterbrechung, die durch Feuer, Blitzschlag, Explosion, Erdbeben oder Maschinenbruch — je nach Vereinbarung — verursacht wird, einen ganz bestimmten, im voraus festgesetzten Betrag an den Versicherungsnehmer auszuzahlen: ein Versicherungsmodus, der eigentlich nur bei Betrieben mit gleichmäßig über das Jahr verteilten Unkosten und Umsätzen Berechtigung hat. Andernfalls verschafft er entweder den Underwriters oder aber dem Versicherungsnehmer im Schadenfall einen Vorteil; letzteres z. B. dann, wenn der Versicherungsfall sich gerade in einer Periode ereignet, in welcher der Betrieb saisonmäßig darniederliegt. Bedeutsam ist insbesondere die Tatsache, daß der Versicherungsnehmer sein versicherbares Interesse im einzelnen nicht nachzu-

¹⁹⁴⁾ § 87 V. V. G. lautet wie folgt: „Ist bei der Versicherung beweglicher Sachen eine Taxe vereinbart, so gilt die Taxe als der Wert, den das versicherte Interesse zur Zeit der Schließung des Vertrages hat, es sei denn, daß sie den wirklichen Versicherungswert in diesem Zeitpunkt erheblich übersteigt. Eine Vereinbarung, nach welcher die Taxe als der Wert gelten soll, den das versicherte Interesse zur Zeit des Eintritts des Versicherungsfalles hat, ist nichtig.“ Wird eine solche Taxe von den Versicherern anerkannt, so hat der Versicherungsnehmer außer der erleichterten Versicherungssummenkontrolle auch den Vorteil, mit annähernd richtigen Entschädigungswerten für den Fall eines Schadens rechnen zu können; da bei Vertragsschluß Einigkeit über die Wertbasis bestand, und die Taxe außerdem Bewertungsgrundsätze zu enthalten pflegt, können im Verlauf der Versicherungsperiode kaum größere Meinungsverschiedenheiten über das Ausmaß der fortschreitenden Minderung der Zeitwerte entstehen.

weisen braucht. Diese schon recht großzügige Einstellung wird noch übertrumpft durch die überwiegend in Lloyd'schen Seeversicherungskontrakten anzutreffende „*P. P. I. Clause*“¹⁹⁵⁾, die dem Versicherungsnehmer den Nachweis seines versicherbaren Interesses überhaupt erläßt. Zwar ist eine solche, dem „*Principle of Indemnity*“ zuwiderlaufende Vereinbarung vor dem Gesetz nichtig, doch wird jeder Lloyd's Underwriter derartige Ehrenverpflichtungen anerkennen und einlösen. Immerhin dürfte es verständlich sein, daß die „*P. P. I. - Clause*“ viel zu dem oft gegen Lloyd's geäußerten Vorwurf, daß die Underwriters eher Wetten als Versicherungen abschließen, beigetragen hat. Gewinnversicherungen ohne versicherbares Interesse sind schon wegen des „subjektiven“ Risikos den Underwriters genau so unerwünscht wie anderen Versicherern, und es kann keinem Zweifel unterliegen, daß Lloyd's ebensoweit auf dem Indemnitätsprinzip fußen wie jene. Lediglich praktische Gesichtspunkte lassen den Underwriters gelegentlich eine Ausnahme tragbar und angebracht erscheinen, sofern besondere wirtschaftliche Interessen dies erfordern.

Ein solcher Fall der Rücksichtnahme auf wirtschaftliche Erfordernisse lag auch bei Aufstellung der Lloyd'schen *Replacement Policy* vor, die davon ausgeht, daß die Versicherer im Versicherungsfall von dem eigentlichen Ersatzwert denjenigen Betrag kürzen, der dem Zustand, dem Alter und der Abnutzung der vom Schaden betroffenen Gegenstände im Verhältnis zu ihrem Neu- bzw. Wiederherstellungswert am Schadenstag entspricht, es also dem Versicherungsnehmer überlassen ist, diesen bei der Wiederherstellung oder Wiederbeschaffung der versicherten Objekte fehlenden Betrag selbst aufzubringen. Dadurch wird zweifellos der volkswirtschaftliche Wert der Versicherung gerade dort herabgemindert, wo sie am wichtigsten ist: in der Produktion; denn wenn die Preise der Versicherungsnehmer hier auch so kalkuliert sind, daß sie die Vornahme von Rückstellungen in Höhe der Abnutzung und Instandhaltungskosten ihrer Produktions-

195) *P. P. I.: Policy Proof of Interest*; Eine der gebräuchlichsten Fassungen der *P. P. I. - Klausel* ist folgende:

„*In the event of Loss, it is hereby agreed, that the production of this Policy shall be deemed sufficient proof of interest.*“

„*The above clause is not part of the policy, and the Assured has permission to remove it should he so desire.*“

Die nachträgliche Entfernung der *P. P. I. - Klausel* würde dem Versicherungsnehmer auch keinen juristischen Erfüllungs-Anspruch gegen die Underwriters einbringen.

anlagen ermöglichen, so beweist doch die Erfahrung, daß die zum Wiederaufbau über die Zeitwertentschädigung hinaus erforderlichen Zuschußbeträge den meisten Versicherungsnehmern fehlen, wenn es darauf ankommt. Lange bevor die deutschen Feuerversicherer sich dazu entschlossen, diesem volkswirtschaftlich ungesunden Zustand durch Gewährung zinsloser, innerhalb von 10 Jahren rückzahlbarer Darlehen in Höhe der Zeitwert-Neuwert-Differenz abzuhelpen, gewährten Lloyd's eine wirkliche Zusatz-Versicherung: *Lloyd's Replacement Policy* ersetzt den Unterschied zwischen dem von den Zeitwertversicherern zu vergütenden Betrag und dem „*amount of the actual cost to the Assured of reinstating or replacing the said . . . or any part or parts thereof in a condition equal to but not superior to or more extensive when new*“. Wie sehr die Lloyd'sche Zusatzversicherung einem wirtschaftlichen Bedürfnis entgegenkam, zeigte die ungeheure Nachfrage aus aller Herren Länder, in denen es noch keine Neuwertversicherung gab. Es konnte deshalb nicht ausbleiben, daß sich auch andere Versicherer dem neuen Versicherungsmodus zuwandten, allerdings wohl durchweg mit gewissen Einschränkungen, die Lloyd's immer einen Vorteil sicherten. So gewähren die deutschen Feuerversicherer heute Neuwert-Versicherungsschutz nur für ganz bestimmte Objekte, deren Zeitwerte außerdem im Schadenfall noch mindestens die Hälfte ihres Neuwertes betragen müssen. Bei industriellen Risiken wird der volle Neuwert lediglich dann ersetzt, wenn keine größeren Entwertungsquoten als 10 % vorliegen. Wo die Entwertungsquoten höher sind, werden bei Berechnung der Entschädigung wieder Abzüge in Ansatz gebracht, die zwar ganz schematisch¹⁹⁶⁾, aber doch so bemessen sind, daß

¹⁹⁶⁾ Die zur Anwendung gelangende Abzugs-Skala ist auf Grund folgender Regel berechnet: beträgt der Unterschied zwischen Neuwert und Zeitwert einer beschädigten Sache mehr als 10 vom Hundert des Neuwertes, so wird die Entschädigung berechnet, indem für jedes über 10 Hundertteile des fraglichen Neuwertes hinausgehendes volles Hundertteil des Unterschiedes zwischen Neuwert und Zeitwert ein Betrag von 1 % dieses Unterschiedes in Abzug gebracht wird.

Während der Drucklegung erreichte den Verfasser die Nachricht, daß die deutschen Versicherer im Begriff sind, ihre Sonderbedingungen für die industrielle Neuwertversicherung zugunsten der Versicherungsnehmer derart zu verbessern, daß die Neuwertversicherungsgrenze auf bis zu 60 % entwertete Gegenstände ausgedehnt wird. Die Abzüge sollen bestehen bleiben, jedoch verringert werden, vor allem hinsichtlich der noch wenig entwerteten Objekte. Wahrscheinlich wird in Zukunft ein Gegenstand, dessen Zeitwert nicht weniger als 80 % des Neuwertes ausmacht, im Totalschadenfall noch mit dem vollen Neuwert ersetzt werden. Diese erheblichen Verbesserungen bleiben jedoch weiter hinter dem Umfang des Lloyd'schen Neuwertversicherungsschutzes zurück.

der Entschädigungsbetrag noch beträchtlich über dem Zeitwert zu liegen kommt. Die deutsche Neuwertversicherung — die hier als Beispiel gewählt worden ist — hat also für den Versicherungsnehmer gegenüber der Lloyd'schen *Replacement Insurance* erhebliche Nachteile: einmal bleiben die Ersatzwertbestimmungen hinter den Lloyd'schen zurück, zum anderen haften der deutschen Neuwertversicherungsmethode — wenn auch abgeschwächt — weiter alle die der Zeitwertversicherung eigenen Mängel an, insbesondere also auch hinsichtlich der Ersatzwertkalkulation des Versicherungsnehmers und der Versicherungssummenkontrolle. Diese Mängel lassen sich schließlich nur auf dem Wege der Vortax-Versicherung nach § 87 VVG mildern, die das Vorhandensein einer Sachverständigen-Taxe voraussetzt, und deshalb einer Verteuerung des Versicherungsschutzes gleichkommt.

Von den noch nicht behandelten Ersatzwertbestimmungen der Lloyd's bedürfen eigentlich nur die sogenannten „*Excess*“-Klauseln der Erwähnung, die für den Versicherungsnehmer eine mehr oder minder große Selbstbeteiligung an bestimmten oder auch an allen Schadenfällen ausbedingen. In ihrer einfachsten Form entsprechen sie den „*Franchisen*“ der Gütertransportversicherung und dienen dazu, die Underwriters von dem Ersatz und der Bearbeitung kleiner und kleinster Schäden zu befreien, weil diese zumeist mehr Kosten verursachen würde, als der wirkliche Schaden ausmacht; sie gehören deshalb zu dem üblichen Handelsrisiko. Die erweiterte Form, „*Excess of Loss*“-Versicherung genannt, gibt den Versicherungsnehmern die Möglichkeit, bis zu einem vereinbarten Betrag oder Prozentsatz (*Excess Basis*) — dessen Höhe von dem normalen Umfang des Risikos und der Liquidität des Versicherungsnehmers abhängen wird — als Selbstversicherer zu fungieren und hierdurch Prämie zu „sparen“. Den Versicherern bleibt allein das Großschaden- und Katastrophenrisiko überlassen. Andererseits ist die *Excess of Loss*-Versicherung ein glänzendes Behelfsmittel für die Underwriters, um vielgestaltig kombinierte Spezialpolicen für bestimmte Versicherungsnehmerkreise zu erträglichen Prämiensätzen anbieten zu können¹⁹⁷⁾.

Voraussetzung für die Haftung unter „*Excess of Loss*“-Policen ist stets, daß der Schaden größer ist als die vereinbarte *Excess-Basis*. Man hat ferner im wesentlichen zwei Modi zu unterscheiden: je nach der Fassung der *Excess-Klausel* müssen die

¹⁹⁷⁾ Vgl. S. 239, Anm. 208.

Underwriters entweder den vollen Schaden tragen, sofern dieser nur die Excess-Basis erreicht bzw. übersteigt, oder aber die Versicherer haben lediglich für den die Excess-Basis überragenden Differenzbetrag aufzukommen. Die zuletztgenannte Alternative ist die in der Schiffsversicherung übliche. Eine Rolle spielt es auch, ob die Excess-Basis auf ein oder mehrere örtliche oder artmäßige Risiken abgestellt ist. So kann sich beispielsweise eine Reederei oder ein Industrie-Konzern für alle ihre Schiffe bzw. alle seine Werke zusammen ein Gesamtschaden-Maximum auf eigene Rechnung setzen und dieses als Basis einer Excess-Versicherung bei Lloyd's zugrundelegen. Derartige Risiko-Verträge werden selbstverständlich von den Gesellschaften aufs schärfste bekämpft, weil sie einen empfindlichen Prämienausfall im Gefolge haben müssen, sowie die größeren Versicherungsnehmer einmal Gelegenheit haben, einen Teil ihrer versicherbaren Risiken selbst zu tragen und den Versicherern nur das unübersichtliche und zu besonders vorsichtiger Reservestellung zwingende Großschadenrisiko zuzuschieben. Man kann sagen, daß in den Non-Marine-Sparten Lloyd's die einzigen *Excess of Loss*-Versicherer sind; in den Transportversicherungszweigen haben vor allem englische Gesellschaften das Lloyd'sche Beispiel befolgt.

Mit Hilfe der *Excess of Loss*-Klauseln haben Lloyd's vor allen Dingen in das ausländische Rückversicherungswesen eindringen können, denn bei der Ordnung ihrer eigenen Versicherungen haben die Gesellschaften die ersten Konzessionen an den von ihnen im direkten Geschäft verpönten Versicherungsmodus gemacht: teils durch die Rückversicherungsnot der letzten Jahre gezwungen, teils freiwillig, weil sie hier eine Möglichkeit sahen, ohne viel Risiko die Rentabilität ihres Versicherungsbestandes zu erhöhen. Es ist z. B. in der Autoversicherung mit Vorliebe so gehandhabt worden, daß der Erstversicherer durch eine *Excess of Loss*-Versicherung mit Lloyd's sich des Großschadenrisikos entledigte und gleichzeitig seinen Selbstbehalt und damit die Prämieeneinnahme für eigene Rechnung steigerte. Zweifellos kann die *Excess of Loss*-Versicherung auch einen unvorteilhaften Einfluß auf das Prämien-niveau ausüben¹⁹⁸).

Die sogenannte „*Total Loss Only*“- (Nur Totalverlust-) Versicherung der Lloyd's, die den Versicherungsnehmer nur gegen

¹⁹⁸) Vgl. auch v. Hollitscher, a. a. O., S. 80. Bleibt die *Excess*-Versicherung auf den Retrocessionsverkehr beschränkt, so ist die Gefahr einer unvorteilhaften Beeinflussung des Prämien-niveaus bedeutend vermindert.

Totalschäden deckt und Teilschäden ganz ausschließt¹⁹⁹⁾, ist letzten Endes eine auf die Spitze getriebene, aber im internationalen Schiffskaskogeschäft heute eingebürgerte Abart der *Excess of Loss*-Versicherung. Die Underwriters widmen sich ihr um so lieber, da sie erfahrungsgemäß eine unverhältnismäßig höhere Prämie fordern können als für die übliche Volldeckung gegen Teil- und Totalschäden. In der Regel werden „T.L.O.“-Versicherungen als Rückversicherungen²⁰⁰⁾ abgeschlossen, aber auch direkte „T.L.O.“-Deckungen durch große Reedereien²⁰¹⁾ sind bekanntgeworden. „T.L.O.“-Non-Marine-Versicherungen dürfte es nur wenige und diese ausschließlich bei Lloyd's geben.

3. Wir kommen nunmehr zu der Regelung des Rechtsverhältnisses nach einem Schadenfall, das durch das Kündigungsrecht der Vertragsparteien gekennzeichnet zu sein pflegt. Mit seltenen Ausnahmen²⁰²⁾ sehen die Lloyd'schen Standard-Policen das Kündigungsrecht nach einem Schadenfall nicht vor, wohl im Hinblick auf die Tatsache, daß die Lloyd'schen Risiko-Verträge nie eine längere Laufzeit als ein Jahr aufweisen und die automatische Verlängerungsklausel, die das deutsche Versicherungswesen beherrscht, ebenfalls nicht zur Anwendung gelangt²⁰³⁾. Zum Schluß eines jeden Versicherungsjahres muß also bei Lloyd's stets ein vollkommen neuer Vertrag, eventuell mit anderen Underwriters, abgeschlossen werden, wenn die Versicherung länger als je-

¹⁹⁹⁾ Mit Ausnahme des sog. „*constructive total loss*“, der z. B. gegeben ist, wenn ein Schiff durch Feuer so zerstört wird, daß sich die Wiederherstellung nicht mehr für den Versicherer lohnt, weil ihre Kosten zusammen mit den Regulierungskosten die Versicherungssumme überschreiten würden.

²⁰⁰⁾ Vgl. S. 247 ff.

²⁰¹⁾ Z. B. 1931 durch die P. & O. Line für alle Schiffe unter £ 500 000.

²⁰²⁾ In „*Lloyd's Householder's Comprehensive Policy (USA. & Canada)*“ findet sich beispielsweise folgende Klausel: „*This Policy shall be cancelled at any time at the written request of the Assured or by or on behalf of the Underwriters by giving ten days' notice of such cancellation. If this Policy shall be cancelled as hereinbefore provided or become void or cease, the premium having been actually paid to the Underwriters or to the Broker who effected the Insurance, the unearned portion shall be returned on surrender of this Policy, the Underwriters retaining the customary short rate; except that when this Policy is cancelled by or on behalf of the Underwriters by giving notice they shall retain only the pro rata premium.*“ Hier handelt es sich sogar um eine generelle, kurzfristige Kündigungsmöglichkeit, die nicht einmal von dem Eintritt eines Schadens abhängig ist, in der Mehrzahl der Fälle jedoch erst gelegentlich eines Schadens in Anspruch genommen wird.

²⁰³⁾ Vgl. S. 255.

weils ein Jahr laufen soll. Andererseits ist der Versicherungsnehmer mindestens alle zwölf Monate frei in seinen Entschlüssen gegenüber den Underwriters, und umgekehrt. Hinsichtlich des Kündigungsrechtes der Versicherer ergibt sich für die Underwriters bei Lloyd's praktisch keine erheblich andere Lage wie bei den deutschen Versicherungsgesellschaften, weil sich die Versicherungssumme regelmäßig im Schadenfall um den Schadenbetrag reduziert und erst nach entsprechender „Wiederauffüllung“ (*re-instatement*) und Prämienzahlung wieder voll in Kraft ist. Im Falle eines größeren Schadens können die Underwriters mangels anderweitiger Vereinbarung die Wiederauffüllung verweigern und so wenigstens im Ausmaß des erlittenen Schadens von der Versicherung zurücktreten. Ebenso können die Underwriters die Wiederauffüllung der Versicherungssumme von einer Prämienerrhöhung abhängig machen. In den Standard-Policen findet sich — das sei noch bemerkt — keinerlei Bestimmung über diese Möglichkeiten. Sie finden ihre Regelung in den *Usancen des Lloyd's Marktes*, die sich hier mit den allgemeinen Gepflogenheiten des Versicherungswesens decken. Das gilt auch für das in Schadenfällen übliche Sachverständigenverfahren.

3. Die Rolle der Usancen und besonderen Vereinbarungen.

Die ausführliche Besprechung der Standard-Versicherungsbedingungen des Lloyd's Marktes hat folgendes Ergebnis gezeitigt: als gemeinsame Grundlage für alle Vertragsschlüsse ist lediglich ein allgemeingehaltener Vertragsrahmen von knappstem Umfang vorhanden. Allgemeine Versicherungsbedingungen im Sinne des europäisch-kontinentalen Versicherungswesens besitzen Lloyd's nicht. Ihr zum Teil durch die Zersplitterung des englischen „*Case Law*“ bedingtes Fehlen ist geradezu typisch für die Lloyd'schen Standard-Verträge, die deshalb dem kritischen Auge oft lückenhaft erscheinen mögen: enthalten sie doch außer dem Vertragsrahmen und der Umschreibung der versicherten Gefahr nur wenige Zusätze — und diese uneinheitlich —, die allein den Anforderungen, die an ein so wichtiges Instrument wie an einen Versicherungsvertrag zu stellen sind, nicht immer genügen. Sie werden zunächst ergänzt durch die Usancen des Lloyd's Marktes und des Londoner Versicherungsplatzes.

Die Usancen sind die ungeschriebenen, auf Treu und Glauben beruhenden und dem angelsächsischen Kaufmann um so heiligeren

Rechte der Ueberlieferung. Der Glaube an den in ruhmreicher Vergangenheit „aufgespeicherten gesunden Menschenverstand“ und der Glaube an den Sinn der geschichtlichen Formen machen die Bedeutung der Usancen im Lloyd's-System aus. Verstößt ein Underwriter gegen die Usancen, so fällt er leicht der Aechtung anheim, insbesondere von seiten der Makler, auf deren Dienste als Geschäftsführer und Zuträger er angewiesen ist. Der Hinweis auf diese grundlegende Eigenart des Lloyd's Marktes erleichtert es dem Lloyd's Broker als Wahrer der Marktusancen auch, den Versicherungsnehmern Vertrauen in die überlieferten, aber nicht kodifizierten Usancen der Lloyd's einzuflößen. Für den Versicherungsnehmer lautet die Frage aber nicht nur, ob, sondern auch: inwieweit er in Ermangelung wichtiger Punkte der Risikofestlegung in den Standard-Vertragstypen die Usancen als vollwertigen Ersatz ansehen kann und inwieweit er auf die Vereinbarung von Sonderbedingungen Wert legen muß. Hierbei spielt neben der Sachkenntnis, Vertrauenswürdigkeit und dem Einfluß des vermittelnden Lloyd's Broker vor allem die besondere Natur des abzuschließenden Risikovertrages die ausschlaggebende Rolle. In der Regel wird die Bedeutung der Usancen mehr auf dem Gebiet der Grundlegung, die Bedeutung der Sonderbedingungen dagegen in der individuellen Ausgestaltung eines Vertragsverhältnisses liegen. Beides sind unerläßliche Bestandteile der Lloyd'schen Vertragspolitik und werden ihr stets den Charakter individueller, im Gegensatz zu normender Risikofestlegung und damit eine außergewöhnliche Beweglichkeit sichern.

4. Die Frage der Auslegung.

Die Kürze und Uneinheitlichkeit der allgemeinen Vertragsbedingungen verbindet das Problem der Risiko-Festlegung in außergewöhnlichem Umfange mit dem der Auslegung, und dies um so mehr, als zwar die Risiko-Festlegung fast vollständig einem einzigen Underwriter, nämlich dem jeweiligen *Leader* überlassen bleibt, andererseits aber alle beteiligten — und das sind oft mehrere hundert — Underwriters, juristisch gesehen, Freiheit haben, für ihren Anteil den Sammelvertrag nach eigenem Ermessen abzuwickeln. Eine der obenerwähnten *Co-insurance-Clause* ähnliche Führungsklausel, die alle Beteiligten an den geschäftsführenden *Leader* bindet, ist in keiner Lloyd's Police enthalten. Der Grundsatz größtmöglicher Handlungsfreiheit des Einzelnen wird bis

zum letzten aufrecht erhalten. Noch nicht einmal die *Underwriters'* und *Brokers' Associations* haben zur Frage der Bedingungsauslegung der Oeffentlichkeit gegenüber Stellung genommen, vielleicht, weil sie den Vergleich der eigenartigen Lloyd's-Konstitution mit den Versicherungsgesellschaften scheuen. Auch von anderer Seite ist ein Kommentar zu den Lloyd'schen Standardvertragstypen und Bedingungen nicht herausgegeben worden. Die Underwriters selbst sind nach außen nur unter dem Sammelnamen „Lloyd's“ bekannt und haben deshalb, trotz ihrer über jeden Zweifel erhabenen Einzelkaufmannschaft, eine begreifliche Abneigung, sich gegenseitig durch Abgabe bestimmter Ansichten über die Auslegung vereinbarter Bedingungen im voraus festzulegen. So hat es Fälle gegeben und wird es solche auch wieder geben, in denen aus der Gefolgschaft vom *Leader*-Standpunkt abweichende Meinungen über die Ersatzpflicht oder den Umfang des Schadens vertreten worden sind. Es ist lediglich dem Umstand, daß die Lloyd'schen Prozesse unter den Privatnamen der Underwriters geführt werden, zu verdanken, daß die Oeffentlichkeit hiervon kaum etwas erfährt. Im ganzen genommen sind solche Vorkommnisse jedoch äußerst selten. Tagtäglich werden hunderte von kleinen und größeren Schäden durch Lloyd's nach dem Führerprinzip reguliert. Gemeinschaftsgeist und Besinnung auf die große Tradition, die Existenzgrundlagen des Lloyd's-Marktes, ersetzen die juristischen Bindungen der Kapitalgesellschaften und Rückversicherer. Dazu kommt schließlich die Tatsache, daß der *Lloyd's Broker* einen großen Teil der Schadenregulierung für die Underwriters in der Hand hat, und ebenso spielt es eine Rolle, daß das Führer-Gefolgschafts-Prinzip einen konkreten Niederschlag in dem gruppenweisen Zusammenschluß der Underwriters gefunden hat, die auch die Schadenregulierung dem Gruppen-Geschäftsführer überlassen.

Besondere Bedeutung kommt zweifellos der Auslegung von Seeversicherungsverträgen zu, bei denen — wie wir in anderem Zusammenhang bereits erwähnten — die juristische Verknüpfung mit der veralteten Lloyd's Police von 1779 zur Aufstellung und Anwendung von über fünfhundert verschiedenen Ergänzungsklauseln geführt hat. Nicht selten kommt es nun vor, daß einzelne der — oft mit Stempeln aufgedruckten oder aufgeklebten — einem Abschluß zugrundegelegten Klauseln sich widersprechen und Unklarheiten entstehen. In solchen Fällen wird ganz nach den Umständen verfahren; vielfach kann das Alter der verschiedenen

Klauseln im Verhältnis zueinander entscheidend sein. In jedem Fall aber genießt der Versicherungsnehmer, der vielfach die Formulierung seiner Policen dem Makler bzw. den Versicherern überläßt, den Vorteil, daß die Underwriters etwaige Unklarheiten gegen sich gelten lassen müssen; er hat, wie der englische Fachausdruck lautet, stets „*the benefit of the doubt*“. Die Gültigkeit dieses Auslegungssatzes ist nun aber nicht auf die Seeversicherung beschränkt; sie findet — wenigstens im Lloyd's Markt — genau so Anwendung auf Non-Marine-Versicherungsverträge: ein in Anbetracht der Lloyd'schen Vertragsmethoden für den Versicherungsnehmer sehr wichtiger Umstand.

Das Vertrauen, das Lloyd's und damit ihre Vertragspolitik in der Welt genießen, kann eigentlich nur dem der *Bank of England* entgegengebrachten zur Seite gestellt werden. „*Fidentia*“, das einzige Wort, das sich im Lloyd'schen Wappen befindet, ist der Grundsatz, der für jeden Lloyd'schen Risikovertrag Geltung hat und haben muß. Nur durch die Erfüllung dieses Wappenspruches konnten Lloyd's zur größten Sachversicherungseinrichtung des Erdballs werden und ständig befruchtend auf das Versicherungswesen wirken. Ein Beispiel, speziell für die Anerkennung der Lloyd'schen Usancen, liefert die internationale Seeversicherung, indem sie sich weitgehend die sogenannten „*Customs at Lloyd's*“ zu eigen gemacht hat, die sich auf die schwierigsten Gebiete des Seeversicherungsrechtes beziehen²⁰⁴).

IV. Der Versicherungsschutz der Lloyd's-Policen.

Ehe wir nunmehr auf die Lloyd'sche Versicherungspolitik, soweit sie in den verschiedenen Vertragsinstrumenten zum Ausdruck kommt, eingehen, ist es zweckmäßig, sich noch einmal folgendes aus der Geschichte und Konstitution des Lloyd's-Marktes zu vergegenwärtigen:

- a) Lloyd's haben den umgekehrten Entwicklungsgang der Versicherungsgesellschaften durchlaufen: am Anfang des Lloyd's-Marktes hat die von jeher Beweglichkeit und Großzügigkeit erfordernde internationale Seeversicherung gestanden. Die Versicherungs-

²⁰⁴) Die „*Average Adjusters' Association*“ von 1869 entstand schon auf der Grundlage der „*Customs at Lloyd's*“; aber auch die „*York-Antwerp Rules*“ für die Aufmachung von Havarie-große-Abrechnungen (*Average Statements, Dispatchen*) gehen z. T. auf diese Basis zurück.

gesellschaften dagegen haben ihr Hauptinteresse zunächst der Non-Marine-Versicherung zugewandt. Als diese Aufteilung des Marktes durch gegenseitiges Eindringen in die ursprünglichen Geschäftsbezirke des Marktgegners allmählich verwischt wurde, hatten die Gesellschaften hierfür zwar den Vorzug besonderer Finanzkraft und Sicherheit, Lloyd's jedoch den Vorteil einer überaus beweglichen Einstellung, die von den Underwriters unbekümmert auf die ihnen an sich wesensfremden Non-Marine-Risiken übertragen wurde. Die Seeversicherung übernahm gewissermaßen die Patenstellung für die Weiterentwicklung des Lloyd's-Systems und übt noch heute durch die häufige Personalunion zwischen den Marine- und Non-Marine-Underwriters einen merklichen Einfluß auf die von Lloyd's betriebenen Non-Marine-Sparten aus. Man erinnere sich nur an die Eigenarten der Lloyd'schen Versicherungsbedingungen und Modi, die eine außerhalb der Seeversicherung nicht sehr verbreitete Geisteshaltung verraten.

- b) Das Non-Marine-Geschäft der Lloyd's, das heute den Hauptanteil am Prämieeinkommen des Lloyd's Marktes besitzt, erfuhr seinen wesentlichen Ausbau in einer Periode, in der die Agentur-Netze der Gesellschaften und das Kartellwesen bereits eine außerordentliche Versteifung der Non-Marine-Versicherung herbeigeführt hatten. Ein beweglicher Außenseiter konnte schon durch geschickte Ausnutzung der organisationsmäßig bedingten Konkurrenzschwächen den Vorteil auf seine Seite bringen, erst recht aber, wenn die Gewährung besserer Bedingungen zum Prinzip erhoben wurde, wie durch Lloyd's.

Diese Zeit ist außerdem gekennzeichnet durch den Weltkrieg und die durch ihn verursachten weltwirtschaftlichen Strukturwandlungen, die dem englischen Versicherungswesen allgemein einen mächtigen Auftrieb gaben. Lloyd's dürften sogar in ungewöhnlich starkem Umfange an dem Neugeschäft teilgenommen haben, u. a. auch aus dem Grunde, weil das internationale Versicherungsgeschäft überwiegend durch Lloyd's nahestehende Maklerfirmen vermittelt wurde. Jedenfalls hat der Weltkrieg das Tempo der Entwicklung auf dem Lloyd'schen Non-Marine Markt enorm gesteigert, aber auch den Underwriters die feste Grundlage geschaffen für die Weiterführung ihrer zuerst durch die Machtstellung der Gesellschaften bedingten liberalen und fortschrittlichen Non-Marine-Versicherungspolitik.

c) Die Konstitution des Lloyd's Marktes bot bzw. bietet in werbe- politischer, finanzieller, versicherungstechnischer und nicht zuletzt in personeller Hinsicht eine einzigartige Aufbaubasis und fast unbegrenzte Möglichkeiten für die Entwicklung neuartiger Versicherungsgeschäfte. Man kann mit gutem Recht behaupten, daß das System des „individual underwriting“ eine selten gut geeignete und erfolgreiche Einrichtung für die Hervorbringung wirklicher Risiko-Fach- und Versicherungskaufleute ist und dem hinzufügen, daß keine Versicherungsorganisation derart auf das Wirken von hervorragenden Persönlichkeiten — Underwriters wie Brokers — eingestellt ist oder diesen so willig auf neuen Wegen folgt, wie der Lloyd's Markt.

1. Die Standard-Policen

Die rund fünfzig Standard-Vertragstypen des Lloyd's-Marktes erstrecken sich — wie die folgende Tabelle zeigt — auf fast alle üblichen Versicherungssparten, zum Teil in zehn und mehr individuell abgestuften Variationen. Es fehlen in erster Linie die Lebens-, Delcredere- und Auto-Versicherungen. Während Lebensversicherungen von Lloyd's nur selten übernommen werden²⁰⁵⁾, besteht für Delcredere- und ähnliche Versicherungen das schon angeführte Zeichnungsverbot seitens der Corporation. In der Autoversicherung sind die Underwriters jedoch sehr stark tätig, nur hat sich auf diesem Gebiet eine recht erhebliche Anzahl von Spezialpolicen einzelner Brokers und Underwriter-Gruppen herausgebildet, die — ohne viel voneinander abzuweichen — bisher die Schaffung einer Standard Lloyd's Police für Kraftfahrzeug- risiken überflüssig machten.

Lloyd's Standard Policen

	Bezeichnung	Kennbuchstabe
a)	Accident Death only	K 1
	Accident excluding Temporary Disablement	K 2
	Accident including Temporary Disablement	K 3
	All Risks	R
	All Risks (French translation)	R
	All Risks (U.S.A. and Canada)	R (a)
	Burglary and Housebreaking — Commercial Form	W
	Burglary and Housebreaking — Warehouse Form	W 1
	Burglary, Housebreaking and Fire, Commercial Form	X
	Burglary, Housebreaking and Fire, Warehouse Form	X 1

²⁰⁵⁾ Vgl. S. 255.

Lloyd's Standard-Policen

	Bezeichnung	Kennbuchstabe
a)	Burglary and Theft — Commercial Form Burglary and Theft — Warehouse Form Burglary and Theft — Private House Form Burglary, Theft and Fire — Commercial Form Burglary, Theft and Fire — Warehouse Form Burglary, Theft and Fire — Private House Form Earthquake Fire — Commercial Form — without Warranty Fire — Commercial Form — with Warranty Fire — Commercial Form — Colonial and Foreign Risks Fire — Private House Form Fire — Profits Insurance Fire — Profits Insurance (Pro Rata Basis) Fire — Profits Insurance (Turnover Basis) Fire — Adjustable Form (Home) Fire — Adjustable Form (Home — Schedule Form) Fire — Adjustable (Foreign) Fire — Adjustable (Foreign — Schedule Form) Fire — Replacement Public Liability	D D 1 G E E 1 H Y C C 1 CF F M M 1 M 2 N 1 N 2 N 3 N 4 S TP
b)	Accountants Indemnity Householder's Comprehensive (Old Form) Householder's Comprehensive (New Form) Householder's Comprehensive (U.S.A. and Canada) House Owner's Comprehensive (Old Form) House Owner's Comprehensive (New Form) Jewellers' Block Policy Jewellers' Block Policy (French translation) Jewellers' Block Policy (U.S.A. and Canada) Solicitors Indemnity Travellers' Policy Film Producers' Indemnity Employers' Liability, Domestic and Clerical Form Employers' Liability, Commercial Form	V P HCP P (a) Z HOP O (e) O (e) O (L) U O (t) F 8 Q Q 1
c)	Cash in Transit House and Contents Comprehensive — (Old Form) House and Contents Comprehensive — (New Form) Live Stock — with Proposal Form Live Stock — without Proposal Form (Miscellaneous — Form for Miscellaneous Risks)	T PZ CCP L (a) L (b) J
d)	Marine	(SG)

Unabhängig von arbeitstechnischen Gesichtspunkten, die bei der Aufstellung der Standard-Dokumente zweifellos eine große Rolle gespielt haben²⁰⁶⁾, hier aber weniger interessieren, läßt

²⁰⁶⁾ Vgl. hierzu alle Vertragstypen mit dem gleichen Gruppenbuchstaben in der obigen Tabelle.

sich für die wirtschaftliche Betrachtung der Lloyd's Standard Policen eine Einteilung in

- a) Policen, die an bestimmte versicherte Gefahren anknüpfen,
- b) Policen, die auf fest umgrenzte Versicherungsnehmerkreise abgestellt sind,
- c) Policen, die von den versicherten Objekten ausgehen und
- d) die alles umfassende, überlieferte „*SG Marine Policy*“ von 1779 vornehmen. Ueberschneidungen sind unvermeidlich, weil schließlich jeder Versicherungsvertrag auf bestimmte Gefahren oder Risiken abgestellt ist. Die Gruppe *d* scheidet außerdem im Hinblick auf ihre in anderem Zusammenhang erörterte Sonderstellung aus dieser Untersuchung aus.

a) Die Konstruktion einer Police in Anlehnung an bestimmte versicherte Gefahren wie in Gruppe *a* ist wohl das im Versicherungswesen am häufigsten anzutreffende, weil nächstliegende Verfahren. Aus ihm entstanden die bekannten Normal-Verträge der Versicherungsgesellschaften mit allgemeinen Risiko-Bedingungen für jeden Versicherungszweig, die keinerlei individuelle, sondern nur spartenmäßige Beziehungen zum einzelnen versicherten Interesse aufweisen. Die Besonderheit der in Gruppe *a* enthaltenen Lloyd's-Policen besteht weniger in der Kürze der allgemeinen Vertragsbedingungen als in der Tatsache, daß die Underwriters den Deckungsschutz in einigen Sparten über den Rahmen des Ueblichen hinaus erweitert haben, zum Teil mit dem Ziel der Erfassung von internationalem oder in einzelnen Ländern vorhandenem Sonderbedarf. So decken die Standard-Vertragstypen „*D*“, „*D 1*“ und „*G*“ außer der Einbruchdiebstahlgefahr auch das Risiko des gewöhnlichen Diebstahls; das Formular „*S*“ ist eine Differenzpolice für den Unterschied zwischen dem Feuerversicherungszeit- und Neuwert und stellt vor allem eine Erweiterung gegenüber dem Neuwertversicherungsschutz der deutschen Gesellschaften dar, u. a. m. Eine andersartig begründete Sonderstellung nehmen die bekannten „*All risks*“-Policen der Lloyd's ein, deren Versicherungsschutz sich nicht auf einzelne benannte Gefahren erstreckt, sondern — mit geringfügigen, in den Policen angeführten, Ausnahmen — schlechthin auf sämtliche versicherbare Risiken überhaupt. Die „*All risks*“-Policen entsprechen damit dem alten Grundsatz der Seeversicherer von der *Deckung einer Universalität von Gefahren*. Natürlich ist der Gebrauch derartig umfassender Vertragstypen begrenzt, wenn-

gleich hierüber weder in den Policen noch sonst irgendwo Vorschriften bestehen. In der Praxis entscheidet der gesunde „*Underwriting*“-Instinkt der Lloyd's, und wie die Erfahrung lehrt, werden zumeist Schmucksachen und ähnliche Gegenstände durch „*All risks*“-Verträge versichert. Die Notwendigkeit einer vorsichtigen Anwendung der „*All risks*“-Policen führte übrigens zur Entwicklung eines anderen Policentyps, der „*Comprehensive Covers*“, die wir in Gruppe *b* näher kennenlernen werden.

Von den restlichen Dokumenten der Gruppe *a* sollen noch die drei Vertragstypen für kombinierte Einbruchdiebstahl-, Diebstahl- und Feuerversicherungen und das Standard-Feuerversicherungsformular „*C 1*“ hervorgehoben werden: die ersten, weil es sich um interessante Zusammenfassungen handelt, das letzte, weil es typisch für die von Lloyd's in großem Stil betriebene Politik der koordinierten Versicherungsabschlüsse ist. Die *Co-insurance Clause* dient hier ganz offensichtlich zur Abwälzung der Führungsgeschäfte und Bearbeitungskosten auf außenstehende Versicherer, eine billige Methode, von der die englischen Gesellschaften sagen: „*We do not think that Lloyd's play the game*“; aber sie können sich ihr nicht entziehen.

b) Verrät die Politik der koordinierten Versicherungsabschlüsse eine gewisse Indifferenz der Underwriters gegenüber den Forderungen der Versicherungsnehmer, so ist bei sämtlichen Standard-Policen der Gruppe *b* das Gegenteil der Fall. Sie besteht durchweg aus Spezialpolicen für die verschiedensten Versicherungsnehmer-Kategorien, wie Buch- und Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Juweliere, Filmproduzenten, Hauseigentümer, Wohnungsinhaber, Reisevertreter-Firmen usw. Hier tritt der werbende Charakter im Aufbau der Lloyd'schen Standard-Dokumente noch mehr hervor als beispielsweise in den *All risks*-, *Profits*-, *Earthquake*-, *Replacement*- und kombinierten Policen der ersten Gruppe, deren Sonderstellung im Versicherungswesen immerhin eine, wenn auch nur spartenmäßig bedingte, Reklame für Lloyd's ausübt. Die Spezialpolicen der Gruppe *b* haben gegenüber den Spartenpolicen — selbst wenn diese aus irgendwelchen Gründen den Namen einer Spezialpolice verdienen — den Vorteil, daß ihre Werbung an eine ganz bestimmte Adresse gerichtet ist, und dies in einer Form, die individuell auf die Bedürfnisse der in Frage kommenden Versicherungsnehmerkategorie zugeschnitten ist. Es kann sich hierbei lediglich um das Angebot handeln, ganz besondere, anderweitig oft unversicherbare Risiken zu übernehmen,

wie in den *Accountants Indemnity*, *Solicitors Indemnity*, *Film Producers Indemnity* und *Travellers'* Spezialpolice der Lloyd's; in der Regel aber verbindet sich der individuelle Zuschnitt der Spezialpolice eng mit dem System der „*Comprehensive Covers*“, durch das den Versicherungsnehmern der einheitliche Abschluß aller Versicherungen, die sie überhaupt oder in bestimmter Eigenschaft benötigen, durch eine kombinierte Police ermöglicht wird.

Je größer dann das Interesse der Underwriters an der Erfassung eines bestimmten Versicherungsnehmerkreises ist, desto mehr Spezialpolice werden Lloyd's für diesen Zweck aufstellen, desto vielseitiger und umfassender wird der Versicherungsschutz des einzelnen Dokuments gestaltet werden. Bekanntlich haben alle Versicherer eine Vorliebe für das sogenannte „einfache“, im Risikoverlauf günstige Privathaus- und Mobiliarversicherungsgeschäft. Das trifft auch auf Lloyd's zu: in der Tabelle der Lloyd'schen Standard-Police sind allein sieben Formulare für diese Versicherungsnehmer-Kategorien enthalten. Als Beispiel folgt hier eine abgekürzte, sinngemäße Uebersetzung von

„LLOYD'S HOUSEHOLDER'S COMPREHENSIVE POLICY“:

„In Anbetracht einer Prämienzahlung in Höhe von . . . durch . . . (nachfolgend „der Versicherte“ genannt) an uns, die unterzeichneten Versicherer, gewähren wir ihm Versicherungsschutz gegen alle Verluste oder Schäden, die an dem versicherten Hausrat (Tiere, Motorfahrzeuge und Zubehör usw. ausgenommen) während der Versicherungsperiode entstehen durch

Feuer, Explosion, kalten oder warmen Blitzschlag, Erdbeben, unterirdische Feuer, Wind, Sturm oder Flut (Flutschäden auf 5 % der Versicherungssumme begrenzt),
Bruch oder Ueberfließen von Wasser-Tanks und/oder Leitungen und/oder (Heiz)-Anlagen,
Einbruchdiebstahl, Diebstahl und/oder Entwendung,
Luftfahrzeuge oder von ihnen herunterfallende Gegenstände,
Aufrührer, Streikende und solche Personen, die an Aufständen und/oder Bürgerkrieg und/oder Arbeiterunruhen teilnehmen (ausgenommen indirekte Verluste oder Schäden).

Mitversichert sind ferner:

Beschädigungen durch Feuer und/oder Einbrecher an den dem Hauseigentümer gehörigen festen und losen Einrichtungsgegenständen,
durch Unfall verursachte Spiegelglasbruchschäden innerhalb der versicherten Wohnung (ausgenommen Handspiegel),
Beschädigungen durch Einbrecher und/oder Diebe an den versicherten Gegenständen, Räumen und an der festen bzw. losen Hauseinrichtung,

Mietverluste für den Fall, daß die versicherten Räumlichkeiten durch ein versichertes Schadenereignis unvermietbar werden (begrenzt auf die für eine Wiederherstellung billigerweise erforderliche Zeit, höchstens 12 Monate, zu berechnen auf der Grundlage des jährlichen Mietzinses bzw. Wertes),
 die dem Versicherten als Folge einer derartigen Unvermietbarkeit notwendig entstehenden Unkosten (begrenzt auf 5 % der Inhaltsversicherungssumme),
 die gesetzliche Haftpflicht des Versicherten für Personen- oder Sachschäden bis zum Betrage von 250 £ für jedes Schadenereignis. (Vertragliche Haftung und Sachschäden an vom Versicherten und/oder seiner Familie gepachteten oder gemieteten Gegenstände sind ausgeschlossen.)

Wenn und soweit die versicherten Gegenstände nicht durch anderweitige Versicherungen gedeckt sind, hat der Versicherungsschutz dieser Police im Umfang der aufgeführten Gefahren auch dann Gültigkeit, wenn sich die versicherten Gegenstände oder Teile derselben befinden:

- a) in Privathaushaltungen, Hotels, Gasthäusern, Pensionen, Clubs, Kliniken, Krankenhäusern oder Schulen, in denen der Eigentümer oder ein ständiges Mitglied seines Haushalts vorübergehend im Zeitpunkt des Versicherungsfalles residiert,
- b) in Hotels, Gasthäusern, Pensionen, Banken, Depots oder Möbelspeichern während der ordnungsmäßigen Aufbewahrung („*safe custody*“) dortselbst,
- c) in bewohnten Privaträumen,
- d) in Wäschereien oder anderen Geschäften zu Behandlungszwecken, oder zum Zweck der Erneuerung, Reparatur, Reinigung oder zum Färben,
- e) in den Büro-, Geschäfts- oder Handelsräumen, in denen der Versicherte oder ein Familienmitglied tätig ist.

Befinden sich die versicherten Sachen an anderen als den aufgeführten Orten, jedoch innerhalb des Vereinigten Königreichs, so erstreckt sich der Versicherungsschutz nur auf das Feuerrisiko; bei Wohnungswechsel gilt der Umzug oder die Beförderung von oder zur Bank, zum Depot oder Möbelspeicher (und umgekehrt) gegen Verluste durch Feuer, Einbruch, Diebstahl und dadurch verursachte Beschädigungen versichert.

Diese Police deckt weiter:

den Verlust von Bargeld, Kassenscheinen und/oder Banknoten durch eins der obengenannten Ereignisse (begrenzt auf die eigentliche Versicherungslokalität und höchstens 25 £.),
 tödliche Unfälle des Versicherten, die auf gewaltsame Maßnahmen von Einbrechern oder auf Feuer zurückgehen, sofern der Tod innerhalb von drei Monaten nach dem Unfall eintritt und im Brandfall die Feuerwehr benachrichtigt worden ist. (Diese Unfallentschädigung ist begrenzt auf die Hälfte der Versicherungssumme, höchstens 1000 £.),
 die Haftpflicht des Versicherten als Arbeitgeber nach dem Bürgerlichen Recht (*Common Law*), der *Fatal Accidents Act* von 1846, der *Employers' Liability Act* von 1880 oder der *Workmen's Com-*

pensation Act von 1925 gegenüber seinen Hausangestellten oder Privatchauffeuren, gleichviel ob diese dauernd oder vorübergehend, voll oder teilweise beschäftigt sind, einschließlich etwaiger im Zusammenhang mit Haftpflichtansprüchen und mit Zustimmung der Versicherer aufgewendeten Unkosten; ebenso Heilkosten bis zum Betrage von 5 £ pro Unfall und bis zu 10 Shilling Unterhaltungskosten pro Woche für höchstens einen Monat, sofern ein Hausangestellter solange völlig arbeitsunfähig ist²⁰⁷⁾ usw.“

Wenn man bei Durchsicht der obigen „*Comprehensive*“-Police auch feststellen muß, daß Lloyd's etwas „*window dressing*“ betreiben, d. h. Risiken eingeschlossen haben, für die ein Versicherungsfall kaum zu erwarten ist, oder die Mitversicherung bestimmter Gefahren nur unter entsprechender Minderung der zugesicherten Leistungen ermöglichen (Begrenzung der Versicherungssummen; bei anderen Policen oft unter Zuhilfenahme der *Excess*-Klauseln²⁰⁸⁾ oder der „Erstrisiko“-Versicherung), so hat doch der „*Comprehensive*“-Versicherungsschutz etwas Bestechendes an sich. Er dürfte gerade in der dargestellten Form der psychologischen Haltung sehr vieler Versicherungsinteressenten entsprechen, die zwar gegen möglichst alle Eventualitäten gedeckt sein wollen, jedoch vom Abschluß einer entsprechenden Anzahl von Sparten-Policen Abstand nehmen: entweder weil ihnen der spartenmäßige Versicherungsschutz zu teuer ist, oder weil ihnen die in manchen „*Comprehensive*“-Policen enthaltenen Einschränkungen für Nebenrisiken tragbar erscheinen. Außerdem können solche Einschränkungen leicht durch besondere Vereinbarung abgemildert oder ausgeschlossen werden.

Was hier zuvor an einem Policen-Beispiel ausgeführt worden ist, gilt sinngemäß für die anderen Spezialpolicen der Gruppe *b*, die nach dem gleichen Prinzip konstruiert sind. Eine Reihe dieser Policen ist ohne Konkurrenz im Versicherungswesen und hat in unerhörtem Ausmaß zur Steigerung der Lloyd'schen Geschäftsbeziehungen beigetragen: man denke an das über den Erfolg der „*Jewellers' Block Policy*“ in den Vereinigten Staaten Gesagte²⁰⁹⁾, die sich überwiegend auf Risikozweige erstreckt, in denen fast alle Gesellschaften tätig sind; hier ist es neben der zum Teil

²⁰⁷⁾ Der Versicherungsschutz erstreckt sich ferner auf bestimmte Lohn-differenzen, deren Berechnung in der Police angegeben ist..

²⁰⁸⁾ Man vergleiche z. B. die gleiche Police für amerikanische und kanadische Risiken: *Standard Form „P(a)“*; dort sind u. a. durch Rohrbruch verursachte Mobiliarschäden nur als „*Excess of \$ 15.— for each and every accident*“ gedeckt.

²⁰⁹⁾ Vgl. S. 187.

auf andere Gründe zurückgehenden, relativen Billigkeit die Universalität des sogar nach dem *All risks*-Vorbild aufgebauten Versicherungsschutzes, die das amerikanische Wertsachengeschäft auf den Lloyd'schen Markt bringt. Das gleiche trifft auf „*Lloyd's Cash in Transit Policy*“ aus Gruppe *c* zu.

c) Die fünf Standard-Policen der Gruppe *c*, deren Konstruktion von den versicherten Objekten ausgeht, können ebenfalls als Spezialpolicen bezeichnet werden. „*Lloyd's Cash in Transit Policy*“ ist in erster Linie für die Banken berechnet und hat durch amerikanische Makler vielfach eine bis an die Grenze des Möglichen gehende Weiterentwicklung erfahren. Der Deckungsumfang von „*Lloyd's House and Contents Comprehensive Policy*“ übersteigt noch den der oben wiedergegebenen „*Lloyd's Householder's Comprehensive Policy*“. „*Lloyd's Live Stock*“-Policen dienen den großen Tierhändlern und Zoologischen Gärten des Erdballs zur Sicherung ihrer risikvollen Unternehmungen, aber auch in großem Umfang zur Versicherung von Rennpferden u. a. m. In dem der Gruppe *c* eingeordneten Standard-Formular „J“ haben wir schließlich den bereits besprochenen allgemeinen Vertragsrahmen des Lloyd's Marktes vor uns, den die Makler zur freien Dokumentierung von Versicherungen benutzen, für die keine der in unserer Zusammenstellung enthaltenen Standard-Policen in Frage kommt. Häufen sich derartige Sonder-Dokumentierungen, so entsteht gewöhnlich bald ein neues Standard-Formular, wie es kürzlich bei „*Lloyd's Film Producers' Indemnity*“ der Fall war. Diese Police wurde ihrerseits wieder — allerdings mit einigen Verbesserungen ausgestattet — die technische Grundlage der infolge Devisenknappheit gegründeten „Deutschen Film-Ausfallversicherungsgemeinschaft 1934“.

2. Makler-Policen.

Schon weil Lloyd's die endgültige Vertragsausfertigung ausnahmslos den Brokers überlassen, sind alle Lloyd'schen Risikoverträge von vornherein Makler-Policen. Unter Makler-Policen in engerem Sinne versteht man gewöhnlich nur solche Abschlüsse, die auf Grund einer besonderen Maklertätigkeit und unter Vertragsbedingungen zustandekommen, die von dem vorherrschenden Policen-Aufbau und -Umfang zugunsten der Versicherungsnehmer abweichen. Es spielt hierbei keine Rolle, ob die ermakelten Vorteile einem einzelnen oder mehreren Versicherungsnehmern — etwa Verbandsmitgliedern — zugutekommen und ob der be-

treffende Makler seine Spezialpolice fallweise oder ständig anwendet. Für das Lloyd'sche System des „*individual underwriting*“ wäre aber eine Unterscheidung zwischen Makler-Policen in engerem und erweitertem Sinne bedeutungslos, denn letzten Endes gehen auch die üblichen Standard-Verträge auf die Initiative oder Tätigkeit irgendwelcher Makler zurück: das zeigt die Entstehung der Einbruchdiebstahlversicherung, dafür sprechen die vielen Spezialpolicen unter den Standard-Formularen, die geradezu Prototypen einer Makler-Police in engerem Sinne darstellen. Makler werden in der Regel eine für den Versicherungsnehmer vorteilhaftere Einstellung haben als etwa die entsprechenden Gesellschaftsorgane und Instanzen. Insbesondere ermöglichen es die den Lloyd's Brokers von den Underwriters übertragenen Funktionen und Vollmachten den ersteren unschwer, eine individuelle Ausgestaltung der Verträge oder die Deckung von Sonderrisiken auf der Basis eigener Policen-Entwürfe zu besorgen. Neben die Standardvertragstypen tritt daher eine unübersehbare Menge von Makler-Spezialpolicen, die unter Umständen sogar einen gewissen Schutz von seiten der Underwriters genießen. Es ist z. B. bekannt, daß die von Lloyd's für die Deckung bestimmter deutscher Revisoren-Haftpflichtversicherungen vorgesehenen Sonderbedingungen nur durch die Vermittlung einer Maklerfirma gewährt werden.

Die Versicherungsgesellschaften haben in der Regel eine unter Berücksichtigung ihrer Organisationsform verständliche Abneigung gegen Makler-Policen. Doch auch für sie sind Spezialpolicen oft die beste Allgemein-Reklame, weil auf diesem Wege die Erschließung und der Ausbau neuer wie bestehender Verbindungen in den üblichen Versicherungsarten erleichtert wird. Für die Lloyd'sche Versicherungspolitik bedeuten die Spezialpolicen jedenfalls ein großes, aus den Eigenarten des Lloyd's-Marktes entstandenes Aktivum, das vielfach der Nachahmung wert befunden worden ist ²¹⁰⁾.

²¹⁰⁾ Man vergleiche hierzu die folgenden, aus Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen Nr. 41 (S. 1011) vom 10. Oktober 1934 entnommenen Ausführungen von H. v. Werder, New-York: „Herr *Betterly*, Schatzmeister einer großen Gerberei und früher Vorsitzender des Ausschusses für Versicherungswesen der „*American Management Association*“, eines Bundes der Großindustrie für die Erörterung und Lösung gemeinsamer Probleme, erörterte die Dienste, die der Lokalagent dem Versicherungsnehmer leistet oder vielmehr leisten sollte, und für die er eine Provision von 20 bis 30 %, auf die Prämien erhält, welche natürlich letzten Endes von dem Versicherungsnehmer bezahlt wird. Der Agent ist in nur zu zahlreichen Fällen den an ihn gestellten Anforderungen nicht gewachsen, nicht in einem Zweige und noch

3. Die von Lloyd's übernommenen Risiken.

a) Im allgemeinen.

Die Lloyd'schen Versicherungsverträge wurden soeben als „Makler-Policen“ gekennzeichnet. Wir können dem, hinsichtlich der von Lloyd's übernommenen Risiken, den aus der Praxis stammenden Begriff des „Makler-Risiken“-Geschäfts zur Seite stellen: dies weniger aus der rein äußerlichen Veranlassung, daß der Abschluß von Risikoverträgen mit den Underwriters nur durch Vermittlung von Lloyd's Maklern möglich ist, als wegen der Wechselbeziehungen, die sich zwischen der Natur und Qualität der zur Versicherung gelangenden Risiken einerseits und den Maklern und Agenten andererseits herausgebildet haben. Der Agent ist vertraglich für eine bestimmte Gesellschaft verpflichtet und hat Versicherungsschutz nach deren Geschäftsplan „zu verkaufen“. Seine Tätigkeit ist fast immer regional und auf das direkte Versicherungswesen begrenzt. Makler sind unabhängige Versicherungsfachleute, die Beziehungen zu sämtlichen direkten und Rückversicherern unterhalten können und in ihrer Vermittlerfunktion weder an Bezirke noch an die Geschäftsanweisungen irgendwelcher Versicherer gebunden sind. In der Regel werden deshalb die durchorganisierten Agentur-Systeme der Gesellschaften den Massen-Versicherungsbedarf erfassen und diese Abschlüsse zu normalen Prämien und Bedingungen tätigen können. An Makler wenden sich die Versicherungsnehmer dagegen mit Vorliebe, wenn es sich um die Erzielung niedrigster Prämiensätze und um Bedingungskonzessionen handelt, um außergewöhnlichen und internationalen Versicherungsbedarf, oder um die Deckung schlechter Risiken. Auch die Notwendigkeit einer Spezial-Bearbeitung, Beratung, zentralen Zusammenfassung der verschiedensten Versicherungen und Interessenvertretungen, die vor allem bei Groß-Ver-

weniger in den zahlreichen Zweigen, für die ein großer Versicherungsnehmer bei ihm Beratung und Deckung sucht. Die Versicherungsgesellschaften verfehlen, die Bedürfnisse ihrer Kunden zu studieren und denselben entsprechende Policen anzubieten. Sie versuchen lieber, ihnen bestehende, aber den Anforderungen der Neuzeit nicht mehr entsprechende Bedingungen zu verkaufen. Ueber kurz oder lang werde dies dazu führen, daß solche Versicherungsnehmer, Selbstversicherer werden . . . , oder aber bei *Lloyd's London* Deckung suchen, wo man für ihre Wünsche mehr Verständnis zeigt . . . Herr W. C. Pierce, Vizepräsident der „*American Force*“ . . . schlägt den Agenten vor, ihre Argumente auf bessere Bedienung ihrer Kunden im Wettbewerb . . . zu stützen. Nur zu viele Lokalagenten seien unfähig, die oft sehr schwierigen Spezialbedingungen auszuarbeiten und wundern sich dann, wenn ihre Kunden zu einem der großen Makler in den Großstädten gehen, welche einen Stab von Experten zur Verfügung haben.“

sicherungsnehmern auftritt, bewirkt eher die Betrauung einer Maklerfirma als die eines Gesellschaftsagenten²¹¹⁾. Entsprechend pflegen die Gesellschaften durch ihre Agenten in erster Linie die Verbindung mit dem einfachen Geschäft der unteren und mittleren Schichten, die Makler die Beziehungen zum Groß- und Ueberseehandel, zur Schifffahrt und Industrie. Selbst die Versicherungsgesellschaften befinden sich im Kundenkreis der Makler, da diese mit die besten Kenner der internationalen Rückversicherung sind.

Was vorstehend über das „Makler-Geschäft“ im allgemeinen gesagt worden ist, trifft für den Lloyd's Broker im besonderen erst recht zu. Er genießt auf der einen Seite den großen Vorteil, die Schlüsselstellung zu einem der aufnahmefähigsten Risiko-Märkte innezuhaben und Exponent der Lloyd'schen Weltmarkt-Funktion für Sonderrisiken zu sein; auf der anderen Seite ist er seit jeher mit den Trägern der englischen Weltgeltung — Schifffahrt, Ueberseehandel und Hochfinanz — engstens assoziiert; die Beziehungen zur Industrie sind in den Nachkriegsjahren nicht minder ausgebaut worden, zum Teil durch Aufnahme von Industriellen als Underwriters. London ist ferner das Rückversicherungszentrum der Erde, an dem nicht nur die großen britischen, sondern auch ausländische Gesellschaften ihre Rückversicherungen ordnen. So wird es verständlich, daß der Lloyd'sche Bestand an Marine-Risiken ein Prämieeinkommen repräsentiert, das ungefähr dem aller englischen Gesellschaften aus diesem Geschäftszweig zusammengenommen gleichkommt, der Bestand an Non-Marine-Risiken einen noch höheren Betrag, der um so bemerkenswerter ist, als Lloyd's diese Sparten erst sehr spät aufgenommen haben. Er berechtigt auch zu dem Schluß, daß sich Lloyd's allmählich einen verhältnismäßig großen Anteil am normalen Non-Marine-Risikogeschäft gesichert haben, wie sie ihn durch die überlieferte Vorrangstellung der Makler an den Seeplätzen in den Marine-Sparten stets besaßen. In Zukunft mögen die Underwriters ihre Stellung im Weltversicherungsmarkt noch verbessern: immer aber wird der Lloyd'sche Risikenbestand das typische Maklergepräge tragen wie wir es oben beschrieben haben.

b) Im einzelnen

Ein Streifzug durch die zum Teil recht eigenartigen Verträge, deren Uebernahme durch die Underwriters im Lauf der Zeit be-

²¹¹⁾ Vgl. Anmerkung auf S. 194 ff.

kannt geworden ist, könnte leicht den Eindruck erwecken, als ob es kaum ein Risiko gäbe, das bei Lloyd's nicht zu versichern wäre: eine Meinung, die vielfach von geschäftstüchtigen Maklern zu Reklamezwecken unterstützt wird. Außer den großen Zweigen der Transport-, Schiffs- und Auto-Kasko-Versicherung, Feuer-, Wasserleitungs-, Glas- und Einbruchdiebstahls-Versicherung, Privat-, Betriebs- und Fahrzeug-Haftpflichtversicherung, Unfall- und Krankenversicherung finden wir als Neben-Sparten bei Lloyd's Diebstahls- und Beraubungsversicherungen, Versicherungen gegen Betriebsunterbrechungsverluste durch Feuer oder Maschinenbruch, Maschinen-, Sprinkler- und Montage-Versicherungen, Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen für Rechtsanwälte, Notare, Revisoren, Wirtschaftsprüfer, Treuhänder usw., Kredit-, Garantie-²¹²⁾, Veruntreuungs-, Valoren- und Schmucksachen-Versicherungen, Vieh- und Tierversicherungen, Luftfahrtversicherungen²¹³⁾, Versicherungen gegen Fliegerschäden, gegen Gesundheitsschädigung durch Witterungseinflüsse, gegen Regenfall oder gegen Schönewetter; Film-Ausfallversicherungen²¹⁴⁾, sodann eine Reihe ausgesprochener *Katastrophenschäden-Versicherungen*, für die Lloyd's — nicht zuletzt dank ihres vorzüglichen Nachrichtenapparates — ein anerkannter Weltmarkt geworden sind: nämlich Erdbeben-, Sturm- und Ueberschwemmungsversicherungen, vor allem jedoch Streik-, Aufruhr-²¹⁵⁾, Kriegs-²¹⁶⁾ und „Total Loss Only“-Versiche-

²¹²⁾ Ueber Beschränkungen vgl. S. 252; einen nicht zu unterschätzenden Umfang hat die im folgenden beschriebene Unterart der Garantie-Versicherung bei Lloyd's angenommen: die Kreditbedingungen und Kontrakte vieler britischer Banken, Börsen usw. fordern, daß die Versicherung der betroffenen Waren bei Lloyd's oder einer englischen Versicherungsgesellschaft abgeschlossen werden muß. Sei es, daß dies den Interessenten nicht immer, oder nicht rechtzeitig bekannt ist, oder daß eine Beleihung in Frage kommt, sei es aus anderen Gründen, jedenfalls sehen sich viele Versicherungsnehmer plötzlich vor die Notwendigkeit gestellt, den vorhandenen durch den kontraktlich geforderten Versicherungsschutz zu ersetzen. Für diesen Fall beschaffen die Lloyd's Brokers oder ihre Korrespondenten gegen eine geringe Prämie Austauschpolizen, in denen die Underwriters die Erfüllung der Verpflichtungen durch die ursprünglichen Versicherer garantieren.

²¹³⁾ Vgl. S. 313 ff.

²¹⁴⁾ Die Film-Ausfallversicherung dient zur Sicherung der Filmproduzenten gegen Verluste, die aus der Spielverhinderung von Haupttrollendarstellern entstehen können, wenn z. B. ein Zusammenspiel mehrerer durch die plötzliche Erkrankung oder den Unfall eines Einzelnen unmöglich wird, die Gagen und sonstigen oft recht hohen Unkosten aber weiterlaufen bzw. vergeblich aufgewendet worden sind. Bis 1934, als die deutschen Gesellschaften mit Unterstützung einiger Maklerfirmen einen Film-Ausfallversicherungs-Pool gründeten, waren derartige Risiken nur bei Lloyd's zu decken.

²¹⁵⁾ Aufruhrversicherungen sind in größerem Ausmaß wohl zuerst 1912 bei Lloyd's durch die Spinnereien und Webereien von Ulster abgeschlossen

rungen. Aufruhrversicherungsanträge liegen den Underwriters fast ständig aus Spanien, Mexiko, Südamerika und den ostasiatischen Staaten vor. Gelegentlich der Streikwelle von 1934 deckten Lloyd's bedeutende nordamerikanische Interessen, so z. B. die Hafen-

worden, die von der Einführung der irischen „*Home Rule Bill*“ Unruhen und Betriebsstörungen erwarteten. Heute ist die Aufruhrversicherung trotz der Katastrophengefahr in fast allen Ländern ein anerkannter Nebenversicherungszweig.

²¹⁶⁾ Die Kriegsversicherung in Verbindung mit Seetransport- und Schiffskasko-Risiken ist wohl so alt wie die Seeversicherung selbst, und wohl alle kriegerischen Verwicklungen, die seit Bestehen des Lloyd's Marktes von Einfluß auf den Seehandel der Welt waren, — eine recht beträchtliche Anzahl in über anderthalb Jahrhunderten! — dürften auch die Uebernahme von Kriegsversicherungen durch die Underwriters zur Folge gehabt haben. In den vorhergehenden Teilen dieser Arbeit konnten wir sogar feststellen, daß die Kriegsversicherung einen entscheidenden Anteil an der inneren und äußeren Entwicklung des Lloyd's Marktes gehabt hat.

Eine besondere Note ist der Kriegsversicherung von Warentransporten zu eigen. Während nämlich das Kriegsrisiko für Schiffskasko nur in gefährdeten Perioden auf den Markt kommt, pflegt es bei Warentransporten auch in Friedenszeiten in den Versicherungsschutz einbezogen zu werden, oftmals — und das ist vor allem im englischen Versicherungswesen der Fall — ohne Berechnung eines besonderen Prämienzuschlags („*nominal rates*“). Mindestens bei längeren Reisen besteht jedoch die Möglichkeit, daß unvorhergesehene kriegerische Verwicklungen eintreten, ehe die versicherten Güter in die Hände des Empfängers gelangt sind, und der Versicherer Verluste zu tragen hat, für die er kein dem wirklich getragenen Risiko entsprechendes Prämienentgelt erhalten hat. Diese Gefahr ist bei den in der Kargo-Versicherung üblichen Generalpolicen („*Open*“ oder „*Blanket Covers*“), in denen sich die Versicherer zur Uebernahme sämtlicher bei einem Kunden innerhalb einer bestimmten Zeitdauer entstehenden Transportrisiken verpflichten, noch erheblich größer als bei Einzelpolicen, weil bei Abwesenheit geeigneter Vorsichtsmaßnahmen die Generalversicherer nicht nur für die vor Kriegsausbruch deklarierten Versendungen, sondern auch weiterhin bis zum Ablauf der Generalpolice das Kriegsrisiko aushalten müssen. An der Frage, welche Vorsichtsmaßregeln angebracht sind, scheiden sich die Auffassungen der Versicherer. Die einen sehen in ihren Verträgen die Möglichkeit einer Kündigung des Kriegsrisikos mit gewöhnlich zehntägiger Schonfrist vor, nach deren Ablauf es den Versicherern freisteht, ob sie für weitere Deklarationen das Kriegsrisiko tragen wollen und zu welchen Prämien: hierzu gehören u. a. die im „*Institute of London Underwriters*“ zusammengeschlossenen Versicherungsgesellschaften. Die andere Partei unter Führung maßgeblicher Lloyd's Underwriters geht davon aus, daß die Deckung des Kriegsrisikos nun einmal vom Ueberseehandel und den Banken als Hauptinteressenten verlangt wird und notwendig ist: ihre Policen weisen daher an Stelle der Kündigungsklausel den Satz „*held covered at rates to be arranged*“ auf, d. h. die Underwriters übernehmen das Kriegsrisiko grundsätzlich so lange mit, wie der Versicherungsnehmer notwendigen Prämien erhöhungen zustimmt. Der Versicherungsnehmer hat also während der Laufzeit seiner Generalpolice die Gewißheit, Deckung gegen das Kriegsrisiko zu erhalten.

Kriegsversicherungen für Landrisiken sind erst jüngeren Datums und werden verhältnismäßig selten abgeschlossen, weil mit der Möglichkeit über- raschender Luftangriffe gerechnet werden muß. Der Umfang des Versicherungsschutzes geht aus „*Lloyd's War and Bombardment Clause*“ hervor:

anlagen von *Seattle* gegen Schäden durch Streikende, Aufruhr und Bürgerkrieg. In den Jahren 1921 bis 1933 wurden die Underwriters auch von Deutschland, zum Teil auf dem Rückversicherungsweg, für die Deckung des Aufruhrrisikos sehr in Anspruch genommen. Während sich Lloyd's über ihre Prämieeneinnahmen aus dieser Sparte nie geäußert haben, veröffentlichten²¹⁷⁾ sie zur Einweihung des *Lloyd's Building* im Jahre 1928 einige Angaben über das von den Underwriters im Weltkrieg übernommene Kriegsschäden-Risiko, dessen Katastrophen-Charakter zweifellos den der Aufruhrversicherung erheblich übersteigt. Prämienraten von 10 bis 25 % — für längere Versicherungsperioden oft noch mehr — sind danach keine Seltenheit gewesen. 1917 erreichte das Prämieeneinkommen einzelner Syndikate allein aus dem Kriegsrisiko in Verbindung mit Seetransport- und Kaskoversicherungen die erstaunliche Höhe von 6 Millionen Mark pro Underwriter! Man kann sich an Hand dieser Zahlen ein ungefähres Bild über die damalige Risikobelastung

„This Policy is to cover loss of and/or damage to the property hereby insured directly caused by war, bombardment, military or usurped power, or by aerial craft, hostile or otherwise, including bombs, shells and/or missiles dropped or thrown therefrom or discharged thereat, and fire and/or explosion directly caused by any of the foregoing, whether originating on the premises insured or elsewhere.

This Policy does not extend to cover loss or damage occasioned by or in consequence of:

- 1) Confiscation, nationalisation, requisition, occupation or wilful destruction by, or under the order of, the Government or any Municipal or Local Authority of the country in which the property is situated.
- 2) Delay, deterioration, and/or loss of market.
- 3) Loss of possession arising out of illegal occupation of the insured premises, or of any premises containing the insured property, but this shall not be deemed to exclude liability for damage to or removal of the insured property during such occupation, or for capture during hostilities by armed forces participating in war, civil war, rebellion, revolution or insurrection.

This Insurance does not cover any loss or damage which at the time of the happening of such loss or damage is insured by or would, but for the existence of this Policy, be insured by any other existing Policy or Policies except in respect of any excess beyond the amount which would have been payable under such other Policy or Policies had this Insurance not been effected.

This Policy is subject to the condition of average, that is to say, if the property covered by this Insurance shall at the time of any loss be of greater value than the sum insured hereby, the Assured shall only be entitled to recover hereunder such proportion of the said loss as the sum insured by this Policy bears to the total value of the said property.

No cancelling and no return of premium for short interest.“

²¹⁷⁾ Vgl. History, S. 400—415. An anderen Stellen dieses Buches finden sich interessante Einzelheiten über das Kriegsrisiko vergangener Zeiten.

des Lloyd's-Marktes machen. Die Gesamt-Kriegsprämieneinnahme aller Underwriters aus den Jahren 1914—1918 dürfte mit einer Dreiviertel-Milliarde Mark trotz der Konkurrenz des „*State Office*“ und der „*War Risks Associations*“ wahrscheinlich zu tief gegriffen sein. In normalen Zeiten ist der Anteil der Kriegsversicherungen am Lloyd'schen Risikenbestand natürlich bedeutend niedriger. Aber schon der internationale Charakter des Seeversicherungsgeschäftes bringt es mit sich, daß die Underwriters dauernd Kriegsrisiken zu übernehmen haben, in letzter Zeit beispielsweise für Griechenland, Südamerika und Ostasien²¹⁸⁾.

Eine besondere Herausstellung unter den „*Total Loss Only*“-Versicherungen verdienen die sogenannten „*Overdue Covers*“ für Schiffe, deren Ueberfälligkeit, Seenot, Strandung oder Brand ohne genaue Einzelheiten über die Höhe des zu erwartenden Verlustes bekannt wird. Es gibt nämlich bei Lloyd's eine Reihe von Underwriters, — die „*Overdue Doctors*“ — deren Kenntnisse im Bergungsgeschäft und in der Nautik vom Markt dazu benutzt werden, um den an derartig gefährdeten Schiffen beteiligten Versicherern im letzten Moment wenigstens das Totalverlustrisiko abzunehmen. Zu diesem Zweck verfolgen die *Overdue Underwriters* laufend die Havarie-Meldungen aus aller Welt und geben dann für fast jedes größere in Seenot befindliche Schiff, dessen Rettung nicht ganz aussichtslos erscheint, eine „Quotierung“ im Markt bekannt²¹⁹⁾.

Die Prämien des *Overdue Market* sind dem Risiko entsprechend sehr hoch, oft bis zu 85 % der Rückversicherungs-

²¹⁸⁾ Die Waffentransporte nach diesen Ländern sind wohl überwiegend bei Lloyd's gedeckt worden, da die Gesellschaften sich ablehnend gegenüber derartigen Risiken verhielten.

²¹⁹⁾ „*Lloyd's List*“ und einige Fachzeitschriften wie z. B. „*Fairplay*“ pflegen regelmäßig jede Woche einmal einen Bericht über den „*Overdue Market*“ unter Angabe der letzten Quotierungen zu geben. Nach *Fairplay* ergibt sich für 1933, daß Lloyd's auf 73 *Overdue*-Fälle quotiert haben; in 53 Fällen war nur eine Wochenquotierung festzustellen, in elf Fällen zwei, in je zwei Fällen drei bzw. vier Wochenquotierungen, und in je einem Fall 5, bzw. 6, bzw. 9, bzw. 13: insgesamt 122 Wochenquotierungen. Von den langfristigen Risiken wurde nur der Dampfer „*Newbrough*“ mit 9 Wochen-Quotierungen ein Totalverlust, nachdem Prämien von 50 — 20 — 15 — 30 % bezahlt worden waren. Von den restlichen 14 Totalverlusten entfallen 12 auf solche Dampfer, die nur in einer Wochen-Quotierung erschienen, von denen man also annehmen kann, daß keine erheblichen *Overdue*-Umsätze getätigt worden sind, und wenn, dann zu sehr hohen Prämien. 2 Totalverluste betrafen Dampfer mit je 2 Wochenquotierungen in Höhe von einmal 25—80 %, das andere Mal 40—60 %. Nur in vier Wochen hat der *Overdue*-Markt augenscheinlich überhaupt keine Quotierungen abgegeben. Die Höhe der *Overdue*-Raten von 1933 und die Anzahl der Wochenquotierungen geht aus folgender Aufstellung hervor:

summe und schwanken häufig, je nach den eingetroffenen Nachrichten über den Stand der Bergungsaktion oder auch nur des Wetters und je nach den persönlichen Ansichten der *Overdue Doctors*. Am 8. Februar 1934 lief z. B. der 10000-Tonnen-Dampfer „*Magdalena*“ der Hamburg-Amerika-Linie an der mittel-amerikanischen Küste auf Grund. Die erste *Overdue*-Quotierung belief sich auf 12 Guineas für 100 £, stieg jedoch bald auf 30 Guineas, um dann auf 20 Guineas zurückzugehen. Mitte März betrug die Rate 15 %, im April 25 % und im Mai schließlich nur noch 10 %. Hierbei verblieb es indessen auch nur vorübergehend; innerhalb kurzer Zeit erhöhte sich der Satz wieder auf 30 Guineas: da wurde das Schiff plötzlich wieder flott. Man kann in Anbetracht der Langfristigkeit dieses „*Overdue*“-Risikos annehmen, daß recht erhebliche Totalverlustrückdeckungen bei Lloyd's vorgenommen wurden, weil Ungewißheit, optimistische und pessimistische Meldungen über den Verlauf der Flottmachung miteinander wetteiferten und manchen Erstversicherer bewogen haben dürften, wenigstens für einen Teil seines Engagements die hohen „*Overdue*“-Prämien aufzuwenden.

Prämienhöhe in Prozent	Anzahl der Wochenquotierungen
5—10	35
11—20	28
21—30	16
31—40	13
41—50	6
51—60	7
61—70	9
71—80	5
85	3

Da man die tatsächlichen Umsätze nicht feststellen kann, ist es schwer, ein zutreffendes Urteil über die Rentabilität des *Overdue Market* 1933 abzugeben. Nach den aufgeführten Umständen und dem guten Verlauf des Seeversicherungsgeschäftes in diesem Jahr sollte man annehmen dürfen, daß auch die *Overdue*-Versicherungen den Underwriters Gewinne gebracht haben. (Uebrigens haben sich die Totalverluste im letzten Jahrzehnt immer mehr vermindert; nach „*Fairplay*“ gingen 1923 324 Schiffe mit 494 364 tons verloren, 1932 nur noch 208 mit 350 105. In einem Bericht über den *Overdue Market* von unbekannter Seite wurde in derselben Zeitschrift hervorgehoben, daß 1930 auf 2 Dampfer 80 %, auf je 1 Dampfer 70 % bzw. 60 %, auf 6 Dampfer 50 %, auf 1 Dampfer 45 % und 6 andere je 40 % bezahlt worden seien, ohne daß ein Totalverlust eintrat. Anscheinend der gleiche Verfasser gab für 1931 folgende „ertragreichen“ *Overdue*-Abschlüsse an: 80 % in 2 Fällen, 75 %, 70 %, 65 % und 60 % in je einem Fall, 50 % auf 6 Dampfer und 40 % auf 2 Dampfer.)

Nicht immer liegt der Vorteil so auf seiten der „*Overdue Doctors*“ wie im Fall der „*Magdalena*“-Aktion, in deren Verlauf sogar die Möglichkeit einfacher Prämiendifferenzgeschäfte vorlag. Es kann sich ebensogut ein Totalverlust herausstellen. Der Umstand, daß das „*Overdue*“-Geschäft schon seit vielen Jahrzehnten regelmäßig gepflegt wird, scheint allerdings darauf hinzuweisen, daß den Voraussetzungen eines versicherungsmäßigen Risikenausgleichs Genüge geleistet werden kann. Für den notwendigen Umsatz sorgen schon die Makler, denen hohe Provisionseinnahmen winken.

Zeigt sich bereits in den „*Overdue*“-Manipulationen der Underwriters ein gewisses spekulatives Moment, so noch viel mehr bei zahlreichen Schadenersatzverträgen im Lloyd'schen Risikobestand, die das Interesse Außenstehender gewöhnlich weit mehr erregen als es ihrer Bedeutung entspricht: nämlich die verschiedenartigsten „Versicherungen“ gegen ausgeprägte Sondergefahren — von Lloyd's mit dem Sammelnamen „*freak insurances*“ belegt — wie z. B. gegen Austrocknung eines Dorfteiches im Hochsommer, speziell infolge von Feuerlöschmaßnahmen, ferner Versicherungen gegen die Einführung der allgemeinen Dienstpflicht, eines Alkoholverbots u. a. m., durch unerwünschten Ausfall von Wahlen ²²⁰⁾, gegen Unfallschäden durch Einsturz des Nelson-Denkmals auf dem Trafalgar Square in London, oder von St. Paul's Cathedral, gegen Pocken, gegen Wadenkrämpfe von Berufsschwimmern, Gesichtsentstellungen von Filmdiven und Schauspielern, aber auch gegen den Verlust absonderlicher Trinkernasen, Schlappohren und anderer Abnormitäten, die ihren Besitzern für bestimmte Rollen von Wert sind. Violinvirtuosen sollen ihre Finger, Artisten andere Gliedmaßen, Caruso sogar seine Stimme gegen Verlust durch Unfall oder Krankheit versichert, junge Ehepaare Deckung für die Unkosten einer Zwillingsgeburt erhalten haben. Eine Munitionsfabrik versicherte sich während des Weltkriegs gegen vorzeitigen Friedensschluß, ein anderer Versicherungsnehmer für den Verlust, den er durch nicht rechtzeitigen Waffenstillstand erleiden würde; Ex- und Importeure

²²⁰⁾ Die letzte nordamerikanische Präsidentenwahl, von der man in politischer und wirtschaftlicher Hinsicht einen Kurswechsel erwartete, soll eine „Hausse“ auf dem „*Freak*“-Versicherungsmarkt und das Eingreifen des Foreign Office hervorgerufen haben. — Ein gutes Beispiel für ein versicherbares Interesse gelegentlich einer Wahl ist der Buchdrucker, der in größeren Auflagen Ansichtskarten mit dem Bild eines Kandidaten hergestellt hat. Fällt der Kandidat durch, so sind diese Karten praktisch wertlos.

konnten sich des Risikos etwaiger Zoll- und Steuererhöhungen durch Abschluß geeigneter Verträge bei Lloyd's entledigen usw.²²¹⁾. Man darf aus dieser Mannigfaltigkeit nicht etwa auf den Anteil der „*freak insurances*“ am Lloyd'schen Risikenbestand schließen. „*Freak risks*“ kommen ihrem Wesen nach nur sporadisch auf den Markt und werden von den Underwriters besonders sorgfältig untersucht, ehe sie sich zur Uebernahme bereitfinden.

Wie es in versicherungstheoretischer Hinsicht mit den „*freak insurances*“ bestellt ist, muß hier eine offene Frage bleiben; sie zu beantworten, wäre selbst unter Berücksichtigung der Tatsache, daß sich viele „*Freak*“-Policen bei näherer Prüfung als Sonderfälle gebräuchlicher Versicherungsmodi darstellen²²²⁾, nicht nur unmöglich, sondern bis zu einem gewissen Grade auch müßig. Solange nämlich die Abwicklung der wirklichen Versicherungsgemeinschaften durch „*freak risks*“ nicht verschlechtert oder gefährdet wird, ist es volkswirtschaftlich gleichgültig, ob im einzelnen ein dem Dogma entsprechender Versicherungsvertrag oder ein einfacher Risikovertrag gegeben ist. Erfolgt der Abschluß derartiger Policen mit Kontrahenten, deren „Versicherungsinteressen“ nicht der eigenen Willkür, sondern der Ungewißheit über künftige Notwendigkeiten entspringen und auf Schadenersatz gerichtet sind, so liegt sogar eine wünschenswerte Ergänzung des Normalversicherungsgeschäftes vor. Unter diesem Gesichtswinkel dürften die meisten „*freak insurances*“ zu betrachten sein, so absurd ihre Veranlassung mitunter auch ist.

²²¹⁾ Die angeführten Beispiele sind überwiegend eine Auslese aus Fachzeitschriften und nur zum geringsten Teil dem Verfasser an der Quelle bekanntgeworden. Obwohl über die von Lloyd's getätigten Versicherungen mit Vorliebe Behauptungen aufgestellt werden, die man mit dem Hinweis: „*Lloyd's!*“ genügend bewiesen zu haben glaubt (in letzter Zeit soll erst wieder ein reklamentüchtiger Zirkusdirektor eine Belohnung von £ 20 000,— für die Beschaffung des *Loch Ness* Ungeheuers (!) ausgeschrieben und für diese Eventualität bei Lloyd's gegen Zahlung von £ 80,— Rückendeckung erhalten haben!), wurde auf die Wiedergabe nicht verzichtet, denn es ist eine nicht zu leugnende Tatsache, daß von einem beträchtlichen Teil der Underwriters mitunter recht merkwürdig anmutende „*freak insurances*“ übernommen worden sind.

²²²⁾ So können verschiedene der oben aufgeführten Künstler- und Artistenversicherungen als besonders gelagerte Unfall- und Krankenversicherungen angesehen werden. Die Steuer- und Zollversicherungen von Ex- bzw. Importeuren haben Aehnlichkeit mit der an Seeplätzen üblichen Versicherung „auf behaltene Ankunft“, desgleichen die Versicherung gegen vorzeitigen Friedensschluß. Die Erfahrung beweist, daß mit „*freak risks*“ in besonderem Maße die Möglichkeit der Auslösung großer Schadenwirkungen durch verhältnismäßig unbedeutende Ursachen verbunden ist.

4. Allgemeingültige Akzeptationsbeschränkungen.

Auch die Lloyd'schen „Allesversicherer“ unterliegen Akzeptationsbeschränkungen, obwohl es nur wenige gibt, denen sich die Underwriters ausnahmslos fügen müssen. Diese letzteren, allgemeingültigen Grenzen bedürfen noch im Rahmen der Lloyd'schen Risiko-Festlegung einer Klarstellung, ehe wir uns der Risiko-Abschätzung und dem Risiko-Ausgleich im Lloyd's-Markt zuwenden.

a) Der Einfluß des Gesetzgebers.

Ein grundsätzliches Verbot für die Akzeptation bestimmter Risiken kennt die englische Gesetzgebung überhaupt nicht. Die Rechtsprechung setzt jedoch für die Gültigkeit eines Versicherungsvertrages voraus, daß ihm ein „*bona fide interest*“ zugrunde liegt oder eine „*bona fide expectation of acquiring such an interest*“. In der Seeversicherung wird eine Verletzung dieser Vorschriften durch die *Gambling Policies Act, 1909* (9 Edw. 7, c. 12) sogar mit Gefängnisstrafe, Zwangsarbeit oder Geldbuße bis zu 100 £ bedroht. Wo indessen das versicherbare Interesse anfängt oder aufhört, bleibt eine offene Frage, und das Vorhandensein der „*Policy Proof of Interest*“-Klausel²²³⁾ beweist, daß diese Problematik für Lloyd's keine unüberwindliche Akzeptationshemmung bedeutet. Aus dem rechtlich verpflichtenden Vertrag wird notfalls ein „*contract binding in honour only*“. Im übrigen ist den Underwriters durch die *Lloyd's Act von 1911* ausdrücklich der Betrieb des „*business of insurance of every description, including guarantee business*“ gestattet.

Eine Beschränkung der Lloyd'schen Risiko-Akzeptation im Rahmen der *Lloyd's Act von 1911* sieht der Gesetzgeber nur und insoweit vor, als die Underwriters nicht die bekannten finanziellen Voraussetzungen der *Assurance Companies' Act (1909)* erfüllen, die ihrerseits lediglich die Non-Marine-Versicherung mit Nebensparten erfaßt²²⁴⁾. Die kleine Minderheit von Lloyd's Versicherern, die diesen Bestimmungen gar nicht oder nur zum Teil genügt

²²³⁾ Wortlaut vgl. S. 223; vgl. über „*Insurable Interest*“: *Marine Insurance Act (1906)* (6 Edw. 7. Ch. 41) Sections 4—6.

²²⁴⁾ Da nur wenige Underwriters (nach den Feststellungen des Verfassers handelte es sich 1929 um ca. 4 %, 1926 um 5 %, 1923 um 10 %) keine Non-Marine-Versicherungen akzeptieren, kommt das durch die *Assurance Companies' Act (1909)* legalisierte Guarantee-System indirekt auch der Seeversicherungskapazität des Lloyd's Marktes zugute.

haben, ist jedoch für die Aufnahmefähigkeit des Lloyd's-Marktes absolut unerheblich, weil einmal in jeder „konzessionspflichtigen“ Sparte genügend autorisierte Underwriters vorhanden sind, und andererseits der Gesetzgeber selbst durch Duldung des *Guarantee-Verfahrens* eine Kapazitätsausweitung erleichtert. Auf die *Assurance Companies' Act (1909)* zurückzuführende Kapazitätsschwierigkeiten würden erst dann entstehen, wenn die Underwriters auf keinen Fall eine Erhöhung ihrer Kautionsverpflichtungen für das kommende Jahr zulassen wollen.

b) Corporative Akzeptationsbeschränkungen.

Eine artmäßige Begrenzung der Risiko-Uebernahme durch Statut, wie sie bei vielen englischen Gesellschaften üblich ist, entfällt für Lloyd's. Dafür haben alle Underwriters im Jahre 1924 eine Resolution gefaßt, Delcredere-Verträge (*financial guarantees*) nicht mehr zu unterzeichnen²²⁵⁾, es sei denn, daß es sich um *Underwriting Guarantees* nach den Vorschriften des *Committee of Lloyd's* oder um Rückversicherungen gewisser Gesellschaften handelt^{225*)}. Es ist nicht bekanntgeworden, daß Lloyd's von ihrer Befugnis^{225**)}, mit neu hinzutretenden Underwriters den Ausschluß einzelner Risikogeschäfte durch besondere „*Agreements*“ zu vereinbaren, bisher über den Umfang der Resolution von 1924 hinaus Gebrauch gemacht haben: außer wenn der betreffende Underwriter die erforderlichen Reserven nicht zu stellen bereit war.

Die finanziellen Beschränkungen der Risiko-Akzeptation durch die *Corporation of Lloyd's* dürften in den *Non-Marine*-Sparten die gesetzlichen Erfordernisse noch übertreffen²²⁶⁾ bzw.

²²⁵⁾ Bei dem „*financial guarantee business*“ der Lloyd's handelte es sich im wesentlichen um Absatzfinanzierung unter Zuhilfenahme der Versicherung: eine Geschäftsart, die auch in Deutschland verheerende Wirkungen gezeitigt hat. Der Lloyd'sche Entschluß von 1924 steht in engstem Zusammenhang mit dem Zusammenbruch der *Harrison-Syndikate* (vgl. S. 149). Man hat übrigens bei wirklich großen Abschlußchancen, z. B. bei der Versicherung sowjet-russischer Wechsel, beobachten können, daß Lloyd's immer wieder Auswege finden, um das Verbot des „*financial guarantee business*“ zu umgehen. Die Delcredere-Versicherungen für die Russen-Wechsel sind als Transportversicherung aufgezogen worden und enthielten eine Klausel, derzufolge bei Nichteinlösung infolge von Transportschäden, Aufruhr, Bürgerkrieg, Regierungswechsel „*and other causes of any nature whatsoever*“ die Underwriters zu haften hatten. Dieses Beispiel ist bezeichnend für die Wirksamkeit Lloyd'scher Akzeptationsverbote; obwohl man sie auch nicht unterschätzen darf.

^{225*)} Vgl. S. 107.

^{225**)} Eine Handhabe würde m. E. schon die in der *Lloyd's Act von 1871* festgelegte Ermächtigung bieten, daß die *Corporation of Lloyd's Byelaws* „*for the conduct of insurance business*“ erlassen darf.

²²⁶⁾ Vgl. S. 108 ff.

in den aufsichtsfreien Versicherungszweigen diesem Niveau entsprechen: im Endeffekt gilt das gleiche wie für die Einflußnahme des Gesetzgebers.

c) Konstitutive²²⁷⁾ und mitversicherungspolitische Akzeptationsbeschränkungen.

Von den vielen Hindernissen, die sich für das *Underwriting* aus der eigenartigen Konstitution und Mitversicherungspolitik des Lloyd's-Marktes ergeben, besitzen nur die zeitlichen und die hiermit verbundenen artlichen Akzeptationsbeschränkungen Allgemeingültigkeit; alle anderen haben den Charakter gelegentlich akut werdender Hemmungsmöglichkeiten und gelangen deshalb in anderem Zusammenhang zur Erörterung.

Lloyd's sind — wie wir wissen — ein ausschließlich durch das Mitversicherungsprinzip zusammengehaltenes System von Einzelkaufleuten. Als solche müssen alle Underwriters die ganze Skala von Mißgeschicken, die den einzelnen Geschäftsmann physisch und finanziell bedrohen, weit mehr in Rechnung stellen als etwa eine „unpersönliche“ Aktiengesellschaft, zumindest hinsichtlich der Dauer vertraglicher Verpflichtungen. Da in der Regel weder die Mittel noch die geschäftlichen Beziehungen eines Lloyd's-Versicherers zum Aufbau einer Risiko-Ausgleichsgemeinschaft ausreichen oder geeignet sind, kann der Einzelne das *Underwriting* auch nur als „Mitversicherer“ erfolgreich betreiben, der alle seine Kapazität übersteigenden Risikobeträge und Arten den anderen Teilgliedern des Gesamtorganismus überläßt, um ebenso von diesen zu empfangen. Diese wechselseitige Verknüpfung aller Underwriters miteinander bedeutet naturgemäß eine weitere Verstärkung des Ungewißheitsfaktors, denn keiner kann die Entwicklung seiner gegenwärtigen oder künftigen Mitversicherer voraussagen, und schließlich will jeder die jeweils günstigsten Mitversicherungsmöglichkeiten wahrnehmen: eine Situation, die äußerlich am besten in der Organisation der Mitversicherung innerhalb des Lloyd's-Marktes zum Ausdruck kommt. So vereinigen sich zwar um einer gewissen Kontinuität willen die meisten Underwriters unter der Führung sogenannter *Underwriting Agents* zu kleinen und größeren Akzeptationsgruppen oder „*syndicates*“²²⁸⁾, jedoch nur auf unbestimmte Dauer und ohne sich hierdurch ihres grundsätzlichen

²²⁷⁾ Ueber den Einfluß der Konstitution auf die Rückversicherung vgl. S. 274 ff. und 287 ff.

²²⁸⁾ Vgl. S. 267.

Rechtes auf selbständige und vielseitige Akzeptationstätigkeit zu begeben; sie können also nebenher selbst der Risiko-Akzeptation obliegen, sich an anderen beliebig vielen und großen Syndikaten in beliebiger Höhe beteiligen und — da mehrere Syndikate oft gemeinsam einen *Underwriting-Agent* beschäftigen — auch beliebig viele *Underwriting Agents* in Anspruch nehmen²²⁹⁾. Jederzeit können ferner die Beteiligungsquoten geändert, alte Syndikate aufgelöst und neue gebildet werden. Ebenso besteht für jeden Alleinzeichner wie für jedes Syndikat die Möglichkeit, seine Akzeptation konstant oder wechselnd auf alle tragbaren Risiken überhaupt, oder nur auf bestimmte Sparten abzustellen. Sogar Spezialsyndikate für einen Versicherungszweig gibt es. Wie sehr und verschiedenartig die Underwriters je nach den konjunkturellen Spartenergebnissen und den persönlichen Erfolgen einzelner *Underwriting Agents* von diesen Mitversicherungsgelegenheiten Gebrauch machen, und so die ohnehin schon im Fluß befindliche Marktkonstitution und Mitversicherungskontinuität verändern, werden wir im einzelnen noch bei der Untersuchung des Risikenausgleichs sehen²³⁰⁾. Bezeichnend auch hierfür sind jedenfalls die von Lloyd's gezogenen Akzeptationskonsequenzen:

1. Ausnahmslose Befristung aller *Underwriting Engagements* auf höchstens zwölf Monate^{230*)}.

²²⁹⁾ Neueintretende Underwriters sind seit einigen Jahren bei Wechsel oder Vermehrung der in Anspruch genommenen *Underwriting Agents* an die Zustimmung des *Committee* gebunden, der indessen lediglich aufsichtspolitische Bedeutung zukommt.

²³⁰⁾ Vgl. S. 296 ff.

^{230*)} Vgl. die Aussage des *Chairman of Lloyd's* vor dem *Departmental Committee on the Assurance Companies' Act, 1909*, im *Post Magazine*, vom 19. September 1925, S. 1748; im übrigen entspricht die Begrenzung der Versicherungsverträge auf zwölf Monate einer alten Praxis des englischen Versicherungswesens, die allerdings bei den Gesellschaften sehr im Schwinden begriffen ist. Sie hängt wahrscheinlich u. a. mit der alten englischen Versicherungssteuer-Gesetzgebung zusammen.

In den letzten Jahren haben große Lloyd's-Makler, die einen gewissen Einfluß auf die betreffenden Syndikate besitzen, gelegentlich mit Erfolg versucht, Versicherungen mit längerer als Jahresdauer abzuschließen, indem sie die Underwriters zur Unterzeichnung entsprechender Erklärungen veranlaßten, die nicht Bestandteil der Police wurden. Solche Fälle sind jedoch sehr selten und gehen zumeist auf die Notwendigkeit zurück, einem Rückversicherungszedenten gefällig zu sein. Mitunter trifft man bei langfristigeren Lloyd's-Versicherungen auch eine Vereinbarung zwischen den Underwriters an, daß bei Todesfällen oder bei Ausscheiden eines oder mehrerer, die verbliebenen Underwriters die Verbindlichkeiten der ausscheidenden gegen entsprechendes Entgelt übernehmen werden. Es müssen aber schon lohnende Objekte sein, wenn derartige Abkommen getroffen werden; vor allem ist hierzu die Genehmigung des *Committee of Lloyd's* erforderlich.

2. Nichtanwendung der für die Kontinuität gesunder Risikogemeinschaften und vom Kostenstandpunkt aus so wertvollen automatischen Verlängerungsklausel²³¹⁾).
3. Ablehnung aller Risikoverträge, die im Versicherungsfall Rentenzahlungen auslösen sollen²³²⁾).
4. Beschränkung des Lebensversicherungsbetriebes auf die relativ unbedeutende Risiko-Versicherung, die als einzige unter den üblichen Lebensversicherungsmodi keine langfristigen Bindungen erfordert^{232*)}).

²³¹⁾ Nach der automatischen Verlängerungsklausel erweitert sich ein Versicherungsverhältnis selbsttätig von Jahr zu Jahr, wenn nicht ein Vertragspartner unter Einhaltung einer vereinbarten Frist dem anderen seinen Rücktritt schriftlich mitteilt. Durch den Wegfall dieser Klausel bei Lloyd's entstehen zwischen den Underwriters an Stelle von Prolongationen immer wieder neue Vertragsverhältnisse, die rechtlich ohne Beziehung zu ihren Vorgängern sind.

In den Lloyd'schen Policen sind mitunter die sogenannten „*Days of grace for renewal*“-Klauseln zu finden, deren Auslegung allerdings ganz von der im Einzelfall vorliegenden Formulierung abhängt. In erster Linie beziehen sie sich auf die Folgeprämienzahlung, ihre weitestgehende Fassung kann aber dazu führen, daß die Underwriters alle innerhalb der als „*days of grace*“ vorgesehenen Nachfrist (in der Regel 15 Tage) anfallenden Schäden zu tragen haben, gleichgültig, ob der Versicherungsnehmer tatsächlich vor Ablauf der Nachfrist einen „*Renewal*“-Auftrag geben wird oder nicht. Praktisch hat man es dann mit einer Verlängerung der Vertragsdauer zu tun. Vielfach, wenn nicht überwiegend, ist jedoch die Nach-Haftung der Versicherer von der Erneuerungsabsicht des Versicherungsnehmers abhängig: eine Kombination, die leicht zur Verschleierung des wirklichen Klauselwertes führt. Vgl. hierüber „*The Law relating to Fire Insurance*“ by A. W. Baker Welford & W. W. Otter-Barry, London, 2nd. Edition 1921, S. 182/83. Der Ursprung der gewöhnlich 15tägigen Begrenzung der „*Days of grace*“-Klauseln wird dort übrigens mit einem Hinweis auf das Statute 22 Geo. 3, c. 48, s. 12 über die Versicherungssteuerfälligkeit erklärt.

²³²⁾ In Sparten wie z. B. in der Unfallinvaliditäts- oder Personenschaden-Haftpflichtversicherung, wo die Underwriters mit Rentenzahlungsverpflichtungen rechnen müssen, sehen die Lloyd's Policen einen Passus vor, demzufolge etwaige Ersatzverpflichtungen durch Kapitalzahlungen ablösbar sind. Stößt diese Regelung auf unüberwindliche Widerstände, so scheidet das betreffende Objekt aus dem Interessenkreis der Underwriters aus. Solche Fälle sind jedoch selten; erst kürzlich haben Lloyd's u. a. das Personenschaden-Haftpflichtrisiko während des Abbruchs und Wiederaufbaus der *Waterloo Bridge* in London erhalten und hierbei eine Kapitalentschädigung von bis zu 150 000 Lsterlg. für Einzelunfälle und von bis zu 250 000 Lsterlg. pro Schadenereignis vereinbaren können. Auch der Gesetzgeber erkennt die Lloyd'schen Belange durch eine Zusatzstimmung zur *Assurance Companies' Act* (1909) an, derzufolge es den Underwriters gestattet ist, alle nach Ablauf von 12 Monaten nicht abgelösten Ersatzverpflichtungen aus ihrem *Employers' Liability*-Geschäft durch eine entsprechende Kapitalzahlung auf Treuhandkonto abzugelten.

^{232*)} In letzter Zeit scheinen einige Underwriters der Lebensversicherung erhöhtes Interesse zuzuwenden. Die *Audit*-Listen für 1933/34 weisen nämlich zum erstenmal in der Geschichte der Lloyd's das Bestehen von zwei *Life*

Langfristige Verpflichtungen jeder Art würden Lloyd's zur Preisgabe ihrer Konstitution zwingen, und man kann deshalb den Zwölfmonatsvertrag nach innen wie nach außen als die Grundlage des Lloyd'schen Mitversicherungsmarktes ansehen. Seinen Nachteilen steht der in Anbetracht der an Lloyd's herantretenden Nachfrage beachtenswerte Vorteil gegenüber, daß er kurzfristige Revisionen der Risikogemeinschaften zuläßt, ja man kann sagen, von sich aus herbeiführt, und langfristige Risiko-Experimente wenn nicht ausschließt, so doch erschwert.

d) Versicherungstechnische Akzeptationsbeschränkungen.

Die Frage, inwieweit es überhaupt für alle Underwriters gültige versicherungstechnische Akzeptationsbeschränkungen gibt,

Assurance-Syndikaten aus; allerdings handelt es sich nur um kleine Gruppen. Man wird vermuten dürfen, daß der Anlaß zu ihrer Bildung in dem Abschluß von Rückversicherungsverträgen mit einer oder mehreren Gesellschaften gelegen hat, oder daß sich ein Makler entschlossen hat, beispielsweise seinen Bestand an Weltreise-Lebensversicherungen — die ja in einer Welthandelsstadt wie London ziemlich häufig abgeschlossen werden und außerdem als kurzfristig zu betrachten sind — ihm nahestehenden Underwriters zu übertragen.

Das Maximum der insgesamt 8 „*Life Names*“ soll etwa 500 000 RM. auf ein Leben betragen. Bei der Beurteilung dieser nicht unbeträchtlichen Ziffer darf man zweierlei nicht vergessen: einmal, daß die betreffenden 8 Underwriters mindestens je 40 000 RM. als *Sonder-Kautiön* beim *Committee of Lloyd's* hinterlegt haben; und zum andern, daß Rückversicherungsabmachungen mit einer befreundeten Versicherungsgesellschaft (*Equity Life*) bestehen, die in solchen Fällen wahrscheinlich in hohem Ausmaß beteiligt wird. Hier liegt der seltene Fall vor, daß Lloyd's die Methode der Brutto-Maximierung anwenden (vgl. dieserhalb die Kapitel „Die Bedeutung der Netto-Maximierung für die Preisbildung im Lloyd's Markt“ und „Lloyd's und Rückversicherung“).

Der Lloyd's Markt soll augenblicklich aus Anlaß der Jubiläumsfeiern des englischen Königshauses mit über anderthalb Millionen Pfund Sterling auf das Leben bzw. die Gesundheit des Königs engagiert sein. Man kann hieraus ersehen, daß die Akzeptation von Lebensversicherungen bei großen Gelegenheiten nicht allein auf die autorisierten *Life Syndicates* beschränkt bleibt, sondern sofort von anderen Gruppen aufgenommen wird, wahrscheinlich in der Form von Wett- oder Ehren-Policen. In der Regel wird hierbei der eigentliche Lebensversicherungscharakter des Abschlusses nur verschleiert zum Ausdruck gebracht; in dem vorliegenden Beispiel etwa wie folgt: „*Should the service at St. Paul's Cathedral on May, 6th not take place, Underwriters to pay a total loss . . . !*“ Man geht davon aus, daß der Jubiläumsgottesdienst eben unbedingt stattfindet, wenn der König lebt und gesund ist. Auf das Leben des belgischen Königs sind übrigens vor einiger Zeit anläßlich der Brüsseler Ausstellung von Lloyd's ähnliche Versicherungen abgeschlossen worden mit der Klausel „*If the Exhibition at Brussels is not officially opened by the King, underwriters are to pay a total loss . . .*“; diese haben jedoch bei weitem nicht den Umfang der momentan für den englischen König abgeschlossenen erreicht, der so groß ist, daß das *Committee of Lloyd's* weitere Akzeptationen gleicher Art verboten haben soll.

ist kaum zu beantworten, wenn man von der Selbstverständlichkeit absieht, daß jedem Risikovertrag eine Festlegung der versicherten Gefahren und die Möglichkeit einer Versicherungsfallkontrolle und Entschädigungsberechnung zugrunde liegen muß. Gewiß, jedes Risiko muß auch schätzbar sein; doch hat diese allgemeingültige Feststellung nur sehr bedingten Wert, weil die Möglichkeit einer Schätzung je nach der Einstellung und Erfahrung eines Versicherers verschieden beurteilt werden kann und wird, wie neben anderen der Fall Lloyd's zeigt. Das gleiche trifft auf die Möglichkeit eines Risikenausgleichs zu, der ja ein Sammelaspekt der verschiedenen Prämienschätzungen ist.

Normalerweise fußt jede Prämienskalkulation auf den Erfahrungen der Vergangenheit über die durchschnittliche Schadempfindlichkeit einer Vielzahl homogener Risiken. Gelingt es einem Versicherer, für jedes akzeptierte Risiko einen ausreichend großen und homogenen Bestand aufzubauen, so kann er den Wahrscheinlichkeitsgesetzen nach mit dem gleichen oder ähnlichen durchschnittlichen Schadenaufwand rechnen, d. h. also die Durchschnittsprämie anwenden. In der Praxis wird es allerdings nur selten möglich sein, in jeder Risikoklasse den mittleren Schadensquoten entsprechend große Bestände aufzubauen oder auch nur diese Schadensquote festzustellen. Mit anderen Worten: der Versicherer muß fast immer das Gebiet der Wahrscheinlichkeitsrechnung verlassen und fallweise die Abweichung eines zu akzeptierenden Risikos von dem Durchschnittsrisiko abzuschätzen suchen, das seiner Statistik oder seinen Erfahrungen zugrundeliegt. Diese im Versicherungswesen übliche Schätzung unterscheidet sich nur durch das geringere Ausmaß ihrer spekulativen Note von der Schätzung, die für die Akzeption von Sonderrisiken erforderlich ist. Wo hier eine Versicherungsgesellschaft keine Schätzungsmöglichkeit mehr sieht, mag ein Lloyd's-Underwriter durch komplizierte Kombinationen noch zu einem vertretbaren Resultat kommen und die Akzeption vornehmen²³³). Das Gesetz der großen Zahlen kommt schließlich selbst in heterogenen Gefahrengemeinschaften zur Auswirkung, wenn auch nicht mit der gleichen Bestimmtheit wie in großen homogenen Beständen. Insofern hängt die Akzeption von Sonderrisiken von der Bereitwilligkeit der Underwriters ab, die Gewinnerwartung aus einer normalen Risiken-

²³³) Für die jeweilige Grenzzisiko-Akzeption im Lloyd's Markt ist die Haltung der "Leader" maßgeblich.

gemeinschaft zugunsten des Sonderbedarfs aufs Spiel zu setzen. Welche Bedeutung hierbei einem von Lloyd's ausgebildeten *interpartenmäßigen Ausgleichsverfahren* zukommt, werden wir an anderer Stelle sehen. Lloyd's verleugnen jedenfalls in keiner Weise die typisch angelsächsische Neigung zu Spiel und Abenteuer oder, historisch betrachtet, die Verwandtschaft mit den großen Pionieren vergangener Jahrhunderte, den „*merchant adventurers*“. Von den aus der Uebernahme neuartiger oder ungewöhnlicher Risiken entstehenden Verlusten erfährt die Außenwelt wenig oder gar nichts; macht sich aber ein Experiment belohnt, so teilt oft das gesamte Versicherungswesen den Vorteil, wie z. B. als *Cuthbert Heath*, der sich nicht durch die Fachkritik beirren ließ, Einbruchdiebstahlrisiken zu akzeptieren begann und allmählich die Gesellschaften ihm — wohl oder übel²³⁴⁾ — nachfolgten. Als der gleiche Underwriter die Betriebsunterbrechungsversicherung einführte, wurde er durch das englische Feuerversicherungskartell „gewarnt“, er ruiniere die gesamte Feuerversicherung. Der Erfolg gab Heath, ähnlich wie bei der Einbruchdiebstahl-Sparte, recht und bewies wieder einmal die Wahrheit eines *Stevenson'schen* Ausspruches, daß jeder Fortschritt einen Mann erfordere „*with brains enough to make a fool of himself*“. Man kann mit gutem Recht sagen, daß Lloyd's sich von der Philosophie „Vieles geht schlecht, aber nicht alles nimmt den schlechtmöglichsten Ausgang“ leiten lassen und die Risiko-Akzeption zu einer reinen Preisfrage machen. Wie sie im einzelnen Schätzung und Ausgleich organisieren, werden wir nunmehr zu betrachten haben.

B. Risiko-Abschätzung und Prämienbildung.

Der für die Leistung des Versicherers zu zahlende Entgelt ist nicht allein eine Risikoprämie, sondern enthält noch weitere, im allgemeinen keinen Schwankungen unterworfenen Bestandteile, die sich unter dem Sammelbegriff „Unkosten“ zusammenfassen lassen. Diese letzteren sind bei Lloyd's sehr gering²³⁵⁾ im Vergleich zu anderen Versicherern und bereiten als rein organisa-

²³⁴⁾ Das Einbruchdiebstahlrisiko wurde zunächst als viel zu gefährlich für Versicherungszwecke angesehen. Eine englische Gesellschaft zog sich bezeichnenderweise, durch Rückdeckung ihres gesamten Einbruchdiebstahlgeschäftes bei Lloyd's, aus der ihr unangenehmen Affäre! Augenscheinlich war ihre einzige Absicht, mit der Aufnahme der neuen Sparte nach außen hin dem Abfall von Kunden in anderen Versicherungszweigen vorzubeugen.

²³⁵⁾ Vgl. S. 341 ff.

torisch-rechnerische Angelegenheit kaum Kalkulationsschwierigkeiten. Man pflegt sie durch einheitliche, u. U. spartenmäßig unterteilte Zuschläge zur *Risikoprämie* zu berücksichtigen, auf deren Feststellung hier unser Hauptinteresse gerichtet sein soll.

Das Wesen des „technischen Risikos“, wie wir die Wahrscheinlichkeit eines Versicherungsfalles und seiner Größe definierten, wurde bereits in der Besprechung der Lloyd'schen Akzeptationsbeschränkungen erörtert und besonders auf das *spekulative Moment* hingewiesen, das auch statistisch fundierten Prämienkalkulationen schon in technischer Beziehung mehr oder weniger anhaftet. Dazu kommt, daß die „Produktionskosten“ der Versicherung immer erst nach Ablauf der Verträge feststellbar sind. Die Schadenquoten der Zukunft brauchen denen der Vergangenheit nicht notwendig zu gleichen; neue, bisher unbekannte Faktoren können wirksam werden, alte verschwinden, oder die Zusammensetzung der Gefahrengemeinschaften kann sich verändern. Der Risikenausgleich steht jederzeit in Frage. Es ist daher verständlich, daß selbst kartellfreie Gesellschaften, die mit der Risiko-Schätzung verbundene Verantwortung ihren Agenten nicht überlassen können. Die Risiko-Abschätzung fordert noch gebieterischer als die Risiko-Festlegung eine normative Regelung für die gesamte Außenorganisation²³⁶⁾.

In scharfem Gegensatz zu dem Tarifwesen der Versicherungsgesellschaften steht das Lloyd'sche System des „*individual rating*“, d. h. der Anpassung der Prämienrate an den besonderen Charakter des konkreten Risikofalles. Die Transportversicherung mag hier als Beispiel dienen, um wenigstens eine kleine Vorstellung von der Vielseitigkeit der Schätzungsaufgaben zu erhalten, die bei individueller Behandlung allein in einer Sparte stehen: so unterscheidet sich das Kaskorisiko nach dem Schiffstyp, der Route und Jahreszeit, u. U. auch nach der Ladung und Führerqualität, von Baurisiken ganz abgesehen. Liniendampfer sind anders zu beurteilen wie „Tramps“, Tankschiffe anders wie Fischdampfer, Bagger oder Leichter, Dampfschiffe anders wie Motorschiffe, Passagierdampfer

²³⁶⁾ Zu einer eigentlichen Risiko-Abschätzung kommt es durch das Tarifsysteem gar nicht; eher zu einem schematischen Errechnen der Prämie durch die Agenten ohne Gefühl für die Richtigkeit hinsichtlich des schließlichen Erfolges der Prämienberechnung. Der resultierende Mangel an geschulten, wirklichen Risiko-Abschätzern in den Außen-Organisationen, die zumeist vom Standpunkt der Werbefähigkeit aufgebaut werden, macht sich insbesondere bei allen neuen, über die bisherigen Allgemeinen Versicherungsbedingungen hinausgehenden Risiko-Arten lähmend bemerkbar.

anders wie reine Frachtdampfer. Der Ostasiendienst birgt andere Gefahren wie die Atlantik-Passage; Reiseversicherungen bedingen größere Rücksichtnahme auf die Jahreszeit als Zeitversicherungen; auch Nationalitäten sowie internationale Rechtsfragen und dergleichen mehr spielen eine Rolle. Die Mannigfaltigkeit der Warentransportversicherung übertrifft vielleicht noch die der Kaskoversicherung, ja, es dürfte unmöglich sein, sie auch nur annähernd zu erfassen. Ein Transport von Emaillewaren aus der Tschechoslowakei nach Brasilien kann nicht einem solchen von Superphosphaten von Deutschland nach Irland, oder von Maschinen nach Indien, oder von Taschenmessern nach Chile gleichgestellt werden. Immer ist eine andere Gefahr ausschlaggebend: bei Emaille das Absplittern, beim Superphosphat das Naßwerden, bei Maschinen die Bruchgefahr, bei Taschenmessern das Rostrisiko. Eisenbahn, Auto, Dampfer, Motorschiff, Segler oder Luftfahrzeug, und alle wieder je nach ihrer „Seetüchtigkeit“ und Führung setzen einen Transport anderen Gefahren aus wie eine Verladung per Leichter in Hafenrevieren oder an brandungsreichen Küstengebieten, oder wie eine Nachreise per Flußdampfer oder Karawane, womöglich mit Eingeborenen. Der Einschluß des Kriegsriskos kann zum Verhängnis werden, wenn plötzlich politische Verwicklungen den Transportweg bedrohen. Die Erhöhung eines Einfuhrzolls mag zu einem längeren Lageraufenthalt und damit zu einer Vergrößerung des Diebstahl- und Feuerrisikos führen, und schließlich — ohne daß hierdurch die Vielseitigkeit des Transportrisikos erschöpft wäre — sind die Schadensfeststellungs- und Aenderungsmöglichkeiten nicht an jedem Hafen- oder Umschlagsplatz von gleicher Zuverlässigkeit, fehlen u. U. sogar ganz. Kurzum, die Abschätzung bietet Probleme, die nur in der Hand von erfahrenen Spezialisten eine zufriedenstellende Lösung möglich erscheinen lassen. So finden wir auch in der Risiko-Schätzung bei Lloyd's wieder das *Führer-Gefolgschaftsprinzip*²³⁷⁾, wie in der

²³⁷⁾ Die für die Beteiligungsbereitschaft der Underwriters in der Risikofestlegung angeführten Hinweise gelten selbstverständlich auch für die Risiko-Schätzung, wenn nicht mehr: mitunter versuchen Makler, der magischen Wirkung der *Leader*-Initialen gewiß, von den *Leaders* Zugeständnisse zu erreichen, indem sie ihnen als Ausgleich vorteilhafte Risiken oder Beteiligungen zuführen, oder sie von ungünstigen Akzepten befreien. Das schlimmste Beispiel für ein derartiges „*Bribing*“ liegt dann vor, wenn ein *Leader* einen Slip nur unter der geheimgehaltenen Voraussetzung abzeichnet, daß er nach erfolgter Abdeckung des Risikos, die ja dank seinem Vorgehen verhältnismäßig leicht und reichlich zu bewerkstelligen ist, wieder aus seinem Akzept entlassen wird; oder wenn der *Leader* die Gefolgschaft durch Uebernahme zu

Risiko-Festlegung. Deren „*Leaders*“ decken sich mit den Schätzungsspezialisten, und deshalb verstehen wir im folgenden unter „*Leader*“ die Führer der Risiko-Akzeption *schlechthin*, die Risiko-Festlegung und -Abschätzung in einer Weise auf sich vereinigen, welche die jeweils zur Deckung eines Risikos benötigte Anzahl von Underwriters als vorbildlich anerkennt.

Mit Hilfe der vorzüglichen Nachrichten-, Nachschlage- und Havarie-Organisation der *Corporation of Lloyd's* hat die langjährige Tätigkeit in den *Leaders* eine derartige Kombinationsgabe, gleichsam einen sechsten, als „*Sense of Underwriting*“ zu bezeich-

hoher Beträge, die er nachträglich reduziert, täuscht. In der Kaskoversicherung großer Schiffsflotten ist häufig folgende Taktik anzutreffen: die führenden Underwriters setzen ihre Initialen auf einen Slip, der wohl die allgemein üblichen oder erwarteten Prämienraten aufweist, nicht aber den wirklichen, sondern einen ermäßigten Versicherungswert und diesen als taxierte Versicherungssumme. Der Versicherungsnehmer spart auf diese Weise indirekt, weil die Prämienaufwendungen von der Höhe der Versicherungssumme abhängig sind. Die Gefolgschaft ist gewöhnlich nicht in der Lage, die Versicherungstaxen schnell und sicher genug auf ihr Ausreichendsein zu kontrollieren und vertraut im übrigen auf die Richtigkeit des von den führenden Underwriters genehmigten Slips. Diese führenden Underwriters erhalten aber in Wirklichkeit eine bedeutend höhere Prämieeinnahme als die Gefolgschaft, weil der Makler ihnen als Belohnung für die Abzeichnung des Slips die alleinige und summen- wie prämienmäßig über den Bedarf erhöhte Versicherung der sogenannten „*Disbursements*“ überträgt, die an sich nur der Deckung derjenigen Verluste dienen soll, die dem Versicherungsnehmer im Kaskoschadenfall dadurch entstehen können, daß die eigentliche Kaskoversicherung nur den Netto-Wert des Schiffes, nicht aber die durch die jeweilige Reise-Ausrüstung des Schiffes verursachten Kosten u. v. a. m. deckt. Sowohl durch die Zuweisung der *Disbursements*-Versicherungen als auch durch die absichtliche Heraufsetzung der *Disbursements*-Versicherungssummen und Prämien stehen sich die führenden Underwriters also besser als die Gefolgschaft, die nur das Kasko-Risiko mit unzureichenden Prämieeinnahmen erhält. Es sei noch hinzugefügt, daß der Versicherungsnehmer bei dieser Art des „*Bribing*“ fast immer einen prämienmäßigen Vorteil hat, weil die ungerechtfertigte Steigerung der *Disbursements*-Summen niemals an die Ermäßigung der Kasko-Taxwerte heranzukommen pflegt und wegen der natürlichen Wertunterschiede auch praktisch nicht herankommen kann. Der Versicherungsnehmer läuft jedoch eventuell Gefahr, bei einem großen Teilschaden wegen der ermäßigten Kasko-Taxe nicht ausreichend gedeckt zu sein, was natürlich für einen Totalschaden erst recht zutrifft. Doch auch hier sind Auswege möglich, die zu schildern allerdings nicht unsere Aufgabe ist.

Leider ist das „*Bribing*“ auch bei den englischen Gesellschaften keine unbekannte Erscheinung, insbesondere nicht in der Schiffskaskoversicherung. Obwohl hier die Schuld regelmäßig Lloyd's zugeschoben wird, liegt sie mindestens ebenso oft bei außenstehenden Versicherern und bildet mitunter geradezu ein Kampfmittel für einige Gesellschaften gegen die Lloyd'sche Vorrangstellung auf dem Gebiet der Seeversicherung. Von verhältnismäßig wenigen Ausnahmen abgesehen, stößt das „*Bribing*“ bei den maßgeblichen Underwriters auf unbedingte Ablehnung. Andernfalls würde die Gefolgschaft leicht das Vertrauen zu ihren Führern verlieren.

nenden Schätzungssinn entwickelt, der sich mit Logik nicht erfassen läßt, jedoch nur selten versagt. Nicht zuletzt durch ihn ist aber die Lloyd'sche Akzeptationspolitik mit einer gewissen Wechselhaftigkeit gekennzeichnet. Der vielfach bei plötzlichen Prämienerrhöhungen oder Bedingungsänderungen gehörte Vorwurf unberechtigter Willkür trifft allerdings nicht immer den Kern, denn er vergißt, daß es für Änderungen unter den preisbildenden Faktoren in der Versicherung kaum einen anderen Ausdruck geben kann als eine mehr oder minder gefühlsmäßig vorgenommene Schätzung. Der Unterschied ist oft nur der, daß Außenstehende nicht das intuitive Einfühlungsvermögen der Underwriters in die Zusammenhänge des Risikogeschäftes besitzen oder auch nicht alle Erwägungen kennen, die einen Versicherer zu seinem Vorgehen bestimmen, wie z. B. das zufällige Einfallen von Streiflichtern durch plötzlich auftretenden Versicherungsbedarf von anderer Seite, durch bedeutsame Schadenregulierungen oder gerichtliche Entscheidungen, die neue Erkenntnisse vermitteln. Auf diese Weise mögen sich manche zunächst unverständlich erscheinende Prämienerrhöhungen, Prolongationsschwierigkeiten oder gar Ablehnungen bisher als normal betrachteter Risiken erklären. Es gibt sogar Fälle, in denen einzelne Underwriters sich während der Vertragsperiode für bestimmte Risiken durch Heranziehung weiterer Mitversicherer zu entlasten suchen. In der Regel ist aber die *Wechselhaftigkeit der Lloyd'schen Risiko-Akzeption* nur in denjenigen Sparten zu finden, die keine bzw. nur unzureichende Statistiken aufweisen.

Die Aufstellung von Statistiken ist in erster Linie Sache der *Leaders*, und man kann sagen, daß sie in der Seeversicherung Hervorragendes leisten, während die Non-Marine-Kalkulationen bis auf einige Nebensparten wie z. B. die Erdbeben- und Sturmschadenversicherung überwiegend stiefmütterlich behandelt werden²³⁸⁾ und keinen Vergleich mit den Beurteilungsunterlagen der größeren Gesellschaften und Kartelle aushalten. Dennoch gibt es auch in der Seeversicherung anerkannte *Leaders*, die ihrem großartig entwickelten Instinkt grundsätzlich mehr

²³⁸⁾ Dies liegt z. T. daran, daß die Schätzungen der Underwriters im Non-Marinegeschäft vielfach auf die Tarife der Gesellschaften abgestellt werden, d. h. diese in bestimmten Risiko-Klassen einfach um soundsoviel Prozent unterboten werden, weil die Erfahrung gezeigt hat, daß so ermäßigte Prämiensätze im Lloyd's System noch einen gewinnbringenden Ausgleich sichern. Daß die Underwriters hierbei sehr vorsichtig sind, beweist ihr Zögern bei der Unterbietung kleinerer oder ausländischer Gesellschaften.

trauen als statistischen Berechnungen, und es ist oft überraschend, wie sie das Richtige treffen oder wie sich ihre Schätzungen mit denen anderer Underwriters decken, ohne daß man immer von einer Auswirkung der „Börsenmeinung“ sprechen könnte²³⁹⁾.

Eine Grenze zwischen Spekulationsprämie und „Versicherungsprämie“ wird man wohl am wenigsten bei neuartigen Sonder-Risiken²⁴⁰⁾ und in der Transportversicherung ziehen können, wo die vielen aus der Bewegung entstehenden Gefahren den Mittelwert des Zufalls dauernd verändern. Hier üben die meisten Gesellschaften Zurückhaltung oder bedienen sich ebenfalls selbständiger Risiko-Schätzer, wie z. B. in der Seeversicherung. Noch heute nennen sich die Leiter der englischen Seeversiche-

²³⁹⁾ D. E. W. Gibb führte in einem Vortrag am 12. Dezember 1927 vor den Hörern des Londoner „Insurance Institute“ als Beispiel für die Schätzsicherheit der Lloyd's folgendes aus (vgl. *Journal*, 1927/28, S. 41):

Während des Weltkrieges übernahmen die Underwriters nach den ersten Angriffen der deutschen Zeppeline auf England Versicherungen gegen hierdurch angerichtete Schäden. Das Merkwürdige an der damals verlangten Prämie war, daß sie noch 1917/18, trotz aller inzwischen gemachten Erfahrungen, dieselbe war, wie Lloyd's zu Beginn instinktiv geschätzt hatten, obwohl ihnen ein derartiges Risiko vollkommen unbekannt gewesen sein mußte. — In etwas anderer Richtung liegt ein Fall, der ebenfalls in dem angeführten Vortrag erwähnt wurde: es handelte sich um die Verschiffung gewisser Waren nach einem Platz, dessen Name nicht einmal den erfahrensten Spezialisten des Lloyd's Marktes bekannt war. Den Underwriters war außer der Reisedauer und der Seeroute nur bekannt, daß eine Anzahl von Katarakten zu überwinden wäre. Es handelte sich also wahrscheinlich um einen Transport nach dem Innern Afrikas, der auf dem letzten Stück vielleicht durch Eingeborene und auf primitiven Flußfahrzeugen ausgeführt werden mußte. Nachdem der anbietende Makler das Risiko vier verschiedenen „Leaders“ vorgelegt hatte, stellte sich heraus, daß alle vier unabhängig voneinander nach kurzem Besinnen eine und dieselbe Prämienrate für das ihnen absolut neuartige Risiko gefordert hatten.

²⁴⁰⁾ Das Kriegsrisiko für Verschiffungen von Australien nach englischen Häfen erforderte

am 26. 7. 1914	einen Zuschlag von 0,25 %/00,
am 27. 7. 1914	einen Zuschlag von 1,25 %/00,
am 28. 7. 1914	einen Zuschlag von 2,5 %/00,
am 29. 7. 1914	einen Zuschlag von 1 % via Suez,
	einen Zuschlag von 7,5 %/00 via Kapstadt,
am 30. 7. 1914	einen Zuschlag von 2,5 % bzw. 2 %,
am 31. 7. 1914	einen Zuschlag von 3 %,
vom 1. bis 4. 8. 1914	einen Zuschlag von 10 %,
vom 5. bis 6. 8. 1914	einen Zuschlag von 20 %,
vom 7. bis 8. 8. 1914	einen Zuschlag von 15 %,
vom 10. bis 11. 8. 1914	einen Zuschlag von 10 %,
vom 12. bis 13. 8. 1914	einen Zuschlag von 8 %,
vom 14. bis 15. 8. 1914	einen Zuschlag von 6 %,
vom 17. bis 18. 8. 1914	einen Zuschlag von 5 %,
vom 19. bis 20. 8. 1914	einen Zuschlag von 4 %,
vom 20. bis 28. 8. 1914	einen Zuschlag von 3 % auf den Versicherungswert.

rungsgesellschaften „Underwriters“ analog Lloyd's, aus deren Reihen sie sich übrigens weitgehend rekrutieren wie schon in der Zeit des Aufkommens der Gesellschaftsform²⁴¹⁾. Aber — abgesehen davon, daß die Gesellschaften für ihre Agenten in keiner Sparte normative Vorschriften entbehren können — fehlt ihnen die Kontrolle von seiten der Gefolgschaft, die schließlich aus der *Leader*-Schätzung der Lloyd's eine Marktpremie macht, fast vollkommen, weil sie nur selten Mitversicherer benötigen. Die zu einem Deckungssystem zusammengeschlossenen Rückversicherer können im Einzelfall die Risikoschätzung ihres Erstversicherers nicht ändern, einerlei, ob nicht ein Rückversicherer bessere Spezialkenntnisse besitzt. Zum anderen tritt an die Stelle des selbständigen Maklers der gebundene Agent, der grundsätzlich verpflichtet ist, alle Risiken seiner Gesellschaft anzubieten, — ebenfalls unabhängig davon, ob diese oder ein anderer Versicherer in der jeweils betroffenen Sparte führend ist. Bei Lloyd's dagegen muß jedes Risiko erst die Kontrollstation „seines“ Spezialisten passieren, ehe es von der Gefolgschaft absorbiert wird, und deshalb dürften die Lloyd'schen Marktpremien in den meisten Fällen eher dem tatsächlichen Bedarf entsprechen als die Gesellschaftsprämien und insbesondere die schematisierten Tarifsätze.

Den Tarifanweisungen der Versicherungsgesellschaften an ihre Agenten ist regelmäßig die Tendenz zur höchstmöglichen Prämie eigen, sei es, weil sie mit Hilfe ihrer dezentralisierten Agentennetze Abschlüsse tätigen können, ohne immer mit einer Konkurrenz rechnen zu müssen, sei es, daß sie durch Kartell- und Wettbewerbsbestimmungen gebunden sind. Da letzteres fast durchweg der Fall ist, unterliegen die Gesellschaftsprämien praktisch nur insoweit der Konkurrenzwirkung, als die — wenigen²⁴²⁾ — Außenseiter in der Lage sind, eine Unterbietung vorzunehmen, oder insoweit das Tarifwerk Lücken aufweist.

Im Lloyd's Markt haben wir es dagegen mit einer freien Preisbildung zu tun. Die Prämienfestsetzung erfolgt ohne

²⁴¹⁾ Vgl. *Indemnity*, S. 42.

²⁴²⁾ Einen gewissen Anhalt für die Beurteilung des geringen Einflusses der Außenseiter — wenigstens auf die Preisbildung größerer Risiken — bietet die Tatsache, daß 1929 von etwa 1,42 Milliarden RM. Feuer-Nettopremien der englischen Gesellschaften nur etwa 3,12 auf Außenseiter des Londoner *Fire Offices' Committee* entfielen, — natürlich ohne Lloyd's. (Berechnet nach *Post Magazine Almanack* 1929/30.) — In anderen Ländern dürfte es nicht viel anders sein, zumal es dort keine Lloyd's gibt.

Tarif- und Wettbewerbsbindungen²⁴³⁾, unter den Augen des Gesamtangebots, durch Heranziehung der Schätzungen einer ganzen Reihe von Underwriters und macht schließlich beim letzten noch ausreichende Gefolgschaft versprechenden *Leader* halt, d. h. sie hat die *Tendenz zur Billigkeit*, wobei ihr noch zugute kommt, daß die Versicherung ein „Massenprodukt“ ist, dessen „Produktionskosten“ nach dem Gesetz der großen Zahlen mit steigendem Umsatz abzunehmen pflegen. Diese zweite preissenkende Tendenz erfährt zwar aus Wahrscheinlichkeitsmathematischen und Unkosten-Gründen eine relative Abschwächung, je größer die Risikogemeinschaften der Underwriters werden, spielt jedoch in der Praxis eine — oft unberechtigt — erhebliche Rolle, insbesondere wenn es sich um einen einmaligen Massen- oder Pauschalabschluß handelt. Sie dürfte außerdem viele Underwriters bewegen, um Risiken zu werben, die der Art nach nicht mit dem Charakter ihrer Risikogemeinschaften harmonisieren, obwohl eine solche Uebereinstimmung letzten Endes maßgeblich für die Anzahl der konkurrierenden Lloyd's-Versicherer ist.

Je mehr die Versicherungssumme eines Risikos die Aufnahmefähigkeit der einzelnen Underwriters übersteigt und sich der Gesamtkapazität des Lloyd's Marktes nähert, desto geringer wird der Akzeptationsindividualismus, und desto mehr zeigt sich ein solidarisches Vorgehen der Underwriters. Von einer Ueberkompensation oder Umbiegung der Tendenz zur Billigkeit in monopolistische Bahnen kann jedoch erst gesprochen werden, wenn:

1. Lloyd's aus artmäßigen oder anderen Gründen die einzige Deckungsmöglichkeit darstellen und nur ein Underwriter in der Lage ist, die *Leader*-Funktion auszuüben, oder sich allein für das in Frage stehende Risiko interessiert²⁴⁴⁾,

²⁴³⁾ Zwischen den größeren Underwriters bei Lloyd's und den englischen Gesellschaften bestand bis vor kurzem — von kleineren Unterbrechungen abgesehen — zwar keine Kartellabrede, wohl aber ein „*Understanding*“ oder „*Gentlemen Agreement*“, bei Neu-Abschluß oder Verlängerungen von Flotten-Versicherungen die bisher besitzenden oder führenden Gesellschaften nicht zu unterbieten. Wenn auch die Nützlichkeit dieses sogenannten „*Respect of the Lead*“ in schlechten Zeiten allgemein anerkannt wurde und noch heute wird, so hat er doch niemals Unterbietungen selbst größeren Umfangs ganz verhindern können, und zwar weder bei Lloyd's, noch bei den einigen Gesellschaften. Die Anfang 1935 erfolgte „Aufkündigung“ des „*Respect of the Lead*“ geht im wesentlichen auf die etwas kurzsichtige Interessenpolitik einiger Makler und Versicherer zurück.

²⁴⁴⁾ Es wäre vielleicht richtiger, nicht von einem Underwriter, sondern von einer Gruppe von Underwriters zu sprechen. Der gruppenweise Zusammenschluß vieler Underwriters beseitigt jedoch nicht die freie Preisbildung des

2. Lloyd's eine Schlüsselstellung einnehmen, weil die Kapazität anderer Versicherer erschöpft ist, wie z. B. bei größeren Goldvers Schiffungen, wo es oft vorkommt, daß die Underwriters den Maklern zunächst nur unter ihren Maxima liegende Beträge abnehmen, sie hierdurch an die Gesellschaften verweisen, und dann die Restsummen zu erhöhten Prämiensätzen zeichnen. Es sind Fälle bekannt geworden, in denen Anfangsprämien von 0,5 ‰, Endprämien von bis zu 3 ‰ gegenüberstanden²⁴⁵⁾).

Sowie allerdings die monopolistische Preisentwicklung größere Gewinne abwirft, weitet sich entweder der Lloyd's Markt wieder aus, — sei es, daß neue Underwriters das Angebot verstärken oder schon beteiligte ihre Maxima mit Hilfe des *Guarantee-Systems*, oder nur um ihre Chance auszunutzen, erhöhen — oder die Gesellschaften machen sich die bei Lloyd's beobachtete Konjunktur zunutze, wie in der Einbruchdiebstahl-, Aufruhr-, Betriebsunterbrechungs-, Erdbeben-, Sturmschaden- und *Employers' Liability*-Versicherung, die entweder von Lloyd's ausgingen oder von dort zuerst in größerem Umfange propagiert wurden. Summenmäßige Schlüsselstellungen der Underwriters pflegen im einzelnen kurzfristiger, dafür aber häufiger zu sein, als artmäßig bedingte.

So hängen die Prämien des Lloyd's Marktes stets vom freien Spiel der Kräfte ab, und es kann bei der Deckung eines bestimmten Risikos sehr auf die Ausnutzung geeigneter Momente ankommen; die Prämien für ähnliche, aber zu verschiedenen Zeitpunkten placierte Versicherungen mögen durchaus verschieden sein. Sogar für solche Risiken, die in einem Jahr zu einer bestimmten Rate vom Markt glatt absorbiert wurden, stellen sich oft genug bei Ablauf des Vertrages Prolongationsschwierigkeiten heraus, ohne daß dies objektiv im Risiko begründet wäre. Während der Gesellschaftsagent nur seinen Tarif abzulesen

Lloyd's Marktes, und sachlich bedeutet es daher das gleiche, ob von einem Underwriter oder von dem *Underwriting Agent* einer Gruppe gesprochen wird.

²⁴⁵⁾ Bei der fakultativen Rückdeckung von Risiko-Kumuls aus dem Bestande eines Erstversicherers zeigt sich die Grenzversicherer-Position der Lloyd's am häufigsten. Auch 1929, als viele Versicherungsgesellschaften durch den Brand der „Europa“ und kurz darauf eines französischen Großdampfers ihre Engagements auf Baurisiken reduzieren wollten, hatten Lloyd's den Vorteil, noch aufnahmefähig zu sein und konnten enorm erhöhte Rückversicherungsprämien fordern.

braucht, was die und die Versicherung „kostet“, kann der Lloyd's Broker in der Regel ²⁴⁶⁾ nur unverbindliche Schätzungen nennen, die gewöhnlich die Ansicht eines „Leader“ widerspiegeln; er wird jedoch, wenn irgend angängig, auf das Interesse hinweisen, das alle Underwriters an der Aufrechterhaltung ihrer Sonderstellung im Versicherungswesen haben und eine Unterbringung zu günstigen Bedingungen wahrscheinlich macht, ... solange Lloyd's ein gleich guter Risikenausgleich gelingt wie bisher.

C. Die Organisation des Risiken-Ausgleichs.

I. Innerhalb eines Syndikats.

1. Die Syndikate und ihre Führer.

Die Konzentration der Einzelversicherer kam mit der Gründung der *Corporation of Lloyd's* im Jahre 1871 keineswegs zum Stillstand, sondern trat damals nur aus dem Stadium des Zusammenschlusses nach außen hin in das Stadium der internen Konzentration ein, in welchem sich die Underwriters zu mehr oder minder großen Gruppen, sogenannten Syndikaten vereinigten, nachdem schon lange vorher einzelne Lloyd's-Versicherer anderen Akzeptationsvollmacht gegeben hatten ²⁴⁷⁾. Aber erst nach 1871 konnte sich die Erfahrung richtig durchsetzen, daß der zur Erzielung eines befriedigenden Risikenausgleichs notwendige Massenumsatz durch konstante Zusammenarbeit mehrerer Underwriters beträchtlich erleichtert wird: zunächst allmählich, mit der Aufnahme des Non-Marine-Geschäftes, jedoch bald in schnellstem Tempo. Im Jahre 1913 bestand der Lloyd's Markt aus 170, zehn Jahre später aus 310 Akzeptationsgruppen; eine Zahl, die sich vorübergehend bis auf 294 (1926) ermäßigte, um 1929 ihren vorherigen Kulminationspunkt von 310 wieder zu erreichen und

²⁴⁶⁾ In der Auto-Versicherung und ebenso in der Unfallsparte pflegen einige Underwriters ihren Maklern Prämiientabellen an Hand zu geben, um ihnen die Werbung zu erleichtern. Die vorerwähnten „Overdue“-Notierungen von *Lloyd's List* und einigen Fachzeitschriften sind inoffiziell und bleiben der Geschicklichkeit der Berichterstatter überlassen.

²⁴⁷⁾ In dem Bericht der parlamentarischen Untersuchungskommission von 1810, ebenso wie in den Protokollen des *Lloyd's Committee* aus jener Zeit, ist bereits die Rede von Personen „causing others to write for them“. Das nach der Zerstörung des Lloyd'schen Quasi-Monopols im Jahre 1824 erlassene Hausstatut verordnet: „that no Subscriber shall underwrite Policies of Insurance . . . otherwise than in his own name, or that of one Individual for each respective sum.“ Vgl. auch S. 63.

bis 1933 auf 342 zu klettern²⁴⁸⁾. Es dürfte heute keinen Underwriter mehr geben, der nicht irgendeinem Syndikat angehört; ebenso ist die Vielgestaltigkeit des Lloyd's Marktes durch die Syndizierung nur äußerlich beeinträchtigt, tatsächlich aber durch gruppenweise Zusammenfassung des Angebots in der *Konkurrenzwirkung erhöht* worden²⁴⁹⁾.

Die *Syndikate* sind nicht Gelegenheitsgesellschaften, wie es im Weltkrieg an den beiden holländischen Versicherungsbörsen der Fall war, wenn Einzelversicherer ein Risiko gemeinsam in Deckung nahmen, oder wie es in Deutschland üblich ist, sondern auf unbestimmte Dauer eingegangene *Akzeptations- und Verwaltungsgemeinschaften* ohne solidarische Haftung der Syndikatsmitglieder, so daß nach wie vor die *Partnership Act* (1890) für Lloyd's keine Anwendung finden kann. Jedes Syndikatsmitglied — „*Name*“ genannt, weil es nur noch namensmäßig als Risikoträger in Erscheinung tritt, sich der aktiven Mitarbeit aber enthalten kann — jeder „*Name*“ also nimmt an allen Zeichnungen des Syndikats mit einer im Voraus bestimmten Quote teil.

Die *Führung der Syndikatsgeschäfte* — wozu übrigens auch die treuhänderische Mitverwaltung der *Premium Trust* und der anderen *Underwriting Funds* gehört — ist einem *Underwriting Agent* anvertraut, der diktatorische Abschlußvollmacht in jeder Beziehung hat. Von seiner Befähigung hängt der Erfolg des Syndikats ab. Deshalb sind alle Underwriters bestrebt, sich ihre *Agents* aus den Reihen der anerkannten *Leaders* zu sichern. Nicht selten erhalten gute *Underwriting Agents* 200 000 RM. und mehr von einer Gruppe als Entschädigung für ihre Tätigkeit. Andererseits sind alle *Underwriting Agents* an dem finanziellen Ergebnis der Syndikatsgeschäfte interessiert, entweder, weil sie selbst als „*Names*“ in ihren Syndikaten fungieren, oder die Höhe ihres Gehalts nach dem erzielten Gewinn bemessen wird. Nur 14 *Underwriting Agents* — darunter einer der bekanntesten des Lloyd's Marktes — waren 1929 nicht als „*Names*“ an ihren Syndikaten beteiligt, die übrigen (1929: 129) oft mehrfach, weil sie verschiedene Syndikate gleichzeitig führten: auf die 143 *Underwriting Agents*²⁵⁰⁾ desselben Jahres entfielen 214 Beteiligungen, d. h. daß

²⁴⁸⁾ Berechnet nach den *Audit-Listen* der betreffenden Jahre.

²⁴⁹⁾ Ueber die spartenmäßige Spezialisierung einzelner Syndikate und die Syndikatsgröße vgl. S. 270 ff. und S. 279 ff. Die Mitglieder der in Tabelle II aufgeführten Einmann-Syndikate gehören regelmäßig auch anderen Gruppen an.

²⁵⁰⁾ Ueber die Bedeutung der Syndikatsvereinigung in den Händen der *Underwriting Agents* vgl. S. 269—271.

sie an den Engagements von 69 %²⁵¹⁾ aller damaligen Lloyd's-Syndikate als Risikoträger teilnahmen. Bei der Beurteilung dieser Zahlen darf nicht vergessen werden, daß die *Underwriting Agents* ihre Gesamtakzepte über alle oder die Mehrheit der von ihnen verwalteten Syndikate zu verteilen pflegen, und es daher vollauf genügen würde, wenn sie auch nur durch eine einzige Beteiligung den finanziellen Erfolg ihrer Tätigkeit selbst zu spüren bekommen. Wie gut eine derartige „Bremse“ arbeitet, erhellt indirekt aus der Tatsache, daß die *Underwriting Agents* sich überwiegend in glänzenden Vermögensverhältnissen befinden. Bei den Versicherungsgesellschaften gibt es bekanntlich keine Instanz, die in gleicher Weise die Verantwortung für die Qualität der Risiko-Akzeptation trägt; die der Agenten ist vielfach durch großen Provisionshunger beeinträchtigt.

Die Aufgabe der *Underwriting Agents* besteht, — von ihren Verwaltungspflichten und Marktfunktionen bei der Risiko-Festlegung und -Schätzung abgesehen — kurz gesagt, in der Herstellung ausgleichfähiger Risikogemeinschaften für Rechnung des Syndikats. Sie gliedert sich vor allem in die *Auswahl der Risiken* und in die *summenmäßige Begrenzung der Akzepte*.

a) Die Risiko-Auswahl.

Eine der fünf „*Fundamental Rules*“ der Corporation verpflichtet alle „*Underwriting Members of Lloyd's*“, die Risiko-Akzeptation nur innerhalb des „*Room*“ auszuüben²⁵²⁾. So unterhalten die *Underwriting Agents* der verschiedenen Syndikate keine auswärtigen Zeichnungsstellen, sondern erwarten in ihren „*Boxes*“ die Risiko-ausbietenden Makler, nach dem Ausdruck eines launigen Underwriters wie „Elias die Nahrung bringenden, gottgesandten Raben“. Ist ein *Agent* für bestimmte Risiken selbst *Leader*, so wird er hier als Entgelt für die mit seinen Marktfunktionen verbundenen Mühen über reiche Auswahlmöglichkeiten verfügen; kommt er als *Leader* nicht in Frage, so hängt viel von seinen Beziehungen zur Maklerschaft und von der Kapazität seines Syndikats ab, denn mit Vorliebe wendet sich die Nachfrage an

²⁵¹⁾ Dieser Prozentsatz würde sich noch erhöhen, wenn man von der Gesamtzahl die 19 Einmann-Syndikate des Jahres 1929 abziehen würde, die ihre Zeichnungen durch *Underwriting Agents* vornehmen lassen, oder bedeutungsvoller werden, wenn man berücksichtigt, daß 1929 über 80 Syndikate nur 1 bis 3 „*Names*“ aufwiesen.

²⁵²⁾ Vgl. *Martin*, S. 363.

Zeichner von „*big lines*“. Wird der *Underwriting Agent* zur Gefolgschaft aufgefordert, so pflegt er sich nicht mehr eingehend mit den Einzelheiten des Risikos zu beschäftigen, sondern prüft vor allem, welche *Leader*-Initialen der Maklerslip zeigt und welchen Betrag der *Leader* und eventuelle Vorgänger übernommen haben; durch den Vergleich seiner eigenen mit den Risikengemeinschaften jener, und unter Berücksichtigung etwaiger Eigenheiten der *Leader*, wird dann über die Ablehnung bzw. über die Höhe des Akzepts entschieden. Ein großer Teil der *Underwriters* huldigt der — vielleicht typisch englischen — Auffassung, daß es möglich sei, durch periodenweise Bevorzugung gewisser Risiken jeweils eine „Glücksträhne“ zu erfassen und bewirkt hierdurch eine prämienaufbessernde Zirkulation dieser Risiken innerhalb des Lloyd's-Marktes.

Bis zur Wende des 19. Jahrhunderts, d. h. solange der Lloyd's Markt praktisch nur für Marine-Risiken offen war, blieb die Risiko-Auswahlpolitik der *Underwriting Agents* im großen und ganzen einheitlich für alle Mitglieder ihrer Syndikate. Als dann die Non-Marine-Sparten immer mehr Eingang fanden, sahen sich die *Agents* in wachsendem Umfang gezwungen, ihre „*Names*“ unterschiedlich zu behandeln. Je nachdem es ihnen gelang, die reaktionären „*Diehards*“ unter den Syndikatsmitgliedern zur Aufnahme des Non-Marine-Underwriting zu bewegen und später auch die neu erlassenen Finanzierungsvorschriften des *Committee of Lloyd's* zu erfüllen, entwickelten sich aus den ursprünglichen *Marine-Syndikaten* kombinierte Marine und Non-Marine-Syndikate — im folgenden *Both-Syndikate* genannt — oder neben den Ausgangssyndikaten besondere *Non-Marine-Syndikate*, denen sich vielfach nur ein Teil der bisherigen Syndikatsgefolgschaft anschloß, zum Teil unter Führung neuer *Agents*. Auch die Non-Marine-Gruppen kann man als Kombinationssyndikate bezeichnen, da sie sich zunächst ziemlich wahllos für die Uebernahme *aller nicht* mit einem Transport zusammenhängenden Risiken — z. B. Feuer-, Unfall-, Haftpflicht- und Einbruchdiebstahlversicherungen — interessierten und später nur eine geringe Einschränkung durch weitere *Spezialsyndikate* erfuhren.

Wie sehr sich der *Differenzierungsprozeß* unter den Händen der *Marine-Underwriting Agents* vollzog, kann man daraus schließen, daß noch heute gegen 65 % aller *Underwriting Agents* gleichzeitig Marine- und Non-Marine-Risiken akzeptieren und sich 1929 lediglich 17 auf Non-Marine-Risiken spezialisiert hatten; ebenso aus

der Tatsache, daß 47 % der *Underwriting Agents* (1929) zwei und mehr Syndikate zusammen verwalteten. Das Gesamtbild für 1929 gliedert sich wie folgt:

Tabelle 1

Anzahl der <i>Underwriting Agents</i>	Zahl der von jedem geführten Syndicate
75	1
32	2
11	3
12	4
8	5
2	6
2	7
1	24

und deutet durch die hohe Zahl der auf viele *Underwriting Agents* entfallenden Syndikate bereits den Fortschritt in der *Syndikatspezialisierung* an, die allmählich den Rahmen der bisherigen Bindungen sprengte und zum Zusammenschluß von „Names“ aus den verschiedensten Gruppen zum Betrieb bestimmter Risikogeschäfte in besonderen Syndikaten geführt hat. Von den 24 Syndikaten, die ein *Underwriting Agent* im Jahre 1929 hinter sich hatte, waren z. B. 17 *Spezialsyndikate* für Luftfahrt- oder Kreditrückversicherungen, Sparten, in denen sich fast das gesamte Angebot diesem *Leader* direkt angeschlossen hat.

Im Jahre 1933 gab es schließlich folgende Syndikatsarten im Lloyd's Markt:

A. Spezialsyndikate.

Bezeichnung	Akzeptationsbereich
<i>Marine</i>	Transport- und Schiffsversicherungen jeder Art.
<i>Employers' Liability</i>	Haftpflichtversicherungen nach <i>Common Law</i> , <i>Workmen's Compensation Act (1925)</i> , <i>Employers' Liability Act (1880)</i> und <i>Fatal Accidents Act (1846)</i> , im wesentlichen der deutschen berufsgenossenschaftlichen Versicherung entsprechend.
<i>Aviation</i>	Sämtliche mit der Luftfahrt verbundene Risiken, hauptsächlich Kaskoversicherungen.
<i>Credit R/I</i>	Rückversicherungen der vom <i>Committee of Lloyd's</i> zugelassenen Kreditversicherungsgesellschaften.
<i>Life</i>	Kurzfristige Lebensversicherungen.

B. Kombinationssyndikate.

Bezeichnung	Art der akzeptierten Risiken
<i>Non-Marine</i>	Sämtliche nicht ausdrücklich den Spezialsyndikaten vorbehaltenen Risiken, in der Hauptsache Feuer-, Unfall-, Haftpflicht-, Einbruchdiebstahl-, Maschinen-, Betriebsunterbrechungsversicherungen usw.
<i>Both</i>	Alle von Non-Marine-Syndikaten gezeichneten Risiken und außerdem sämtliche Marine-Risiken.

Die Verteilung innerhalb der letzten zwei Jahrzehnte geht aus Tabelle II hervor:

Tabelle II ²⁵³⁾

Syndikatsart	Zahl der Syndikate					Prozentual				
	1913	1923	1926	1929	1933	1913	1923	1926	1929	1933
<i>Both</i>	80	103	130	143	165	47	33	44	46	49
<i>Non-Marine</i>	43	110	89	104	127	25	35	30	34	37
<i>Marine</i>	47	61	47	31	28	28	20	16	10	8
<i>Empl. Liab.</i>	—*)	14	14	15	14	—	5	5	5	4
<i>Aviation</i>	—	22	9	12	—	—	7	3	3,2	—
<i>Credit R/I</i>	—	—	5	5	6	—	—	2	1,8	1,5
<i>Life</i>	—	—	—	—	2	—	—	—	—	0,5
Insgesamt	170	310	294	310	342	100%	100%	100%	100%	100%

*) 1913 hatten bereits 15 Underwriters Depots für den Betrieb der *Employers' Liability*-Versicherung gestellt, ohne sich indessen zu einem Syndikat zusammenzuschließen.

Bezeichnend ist vor allem, daß

1. die *Risiko-Auswahl* der Syndikate überwiegend auf sehr breiter Basis erfolgt und so die Verminderung der Konkurrenz durch Zusammenfassung der 342 Gruppen in den Händen von „nur“ 143 *Underwriting Agents* praktisch aufhebt²⁵⁴⁾: 86 % aller Syndikate sind *Kombinationssyndikate*, fast 50 % sogar *Both*-Syndikate, die bekanntlich den größten Akzeptationsradius haben (1933);
2. die *Spezialsyndikate* dementsprechend wieder einen geringeren Anteil an der Gesamtzahl ausmachen, 1933 noch 14 % gegenüber 28 % im Jahre 1913 und 32 % im Jahre 1923; ohne daß dies allein durch das Ausscheiden der Luftfahrtssyndikate ver-

²⁵³⁾ Berechnet nach den *Audit*-Listen.

²⁵⁴⁾ Vgl. auch Anmerkung 260 S. 282.

ursacht oder — wie wir vorgreifend hinzufügen wollen — von einer Steigerung der Mitgliederzahl begleitet wäre. Für die Seeversicherung sind noch 1933 28 verschiedene Spezialsyndikate vorhanden, als Konkurrenten kommen jedoch auch die *Both-Syndikate* in Frage, zusammen 57 % aller Gruppen. In der *Employers' Liability-Versicherung* betätigen sich seit 1923 mindestens 14 Syndikate, in der Lebensversicherung (erst seit 1932) zwei Syndikate, in der Luftfahrtsparte (bis 1932) zwölf und in der Kreditrückversicherung sechs Gruppen. Und lediglich die letzterwähnten drei Spezial-Syndikatsarten sind bzw. waren unter einem *Underwriting Agent* vereinigt. In allen anderen Risiko-Klassen herrscht *schärfste Konkurrenz unter einer Vielzahl von Underwriting Agents*;

3. die syndikatsmäßige *Organisation der Risiko-Auswahl* offensichtlich *sehr elastisch* ist und sich den wechselnden Sparten-ergebnissen anpaßt. So erklärt sich die Vermehrung der *Both-Syndikate* zwischen 1923 und 1926, d. h. in einer Krisenperiode der Seeversicherung durch Aufnahme des Non-Marine-Underwriting seitens bestehender Marine-Gruppen;
4. das *Non-Marine-Geschäft* in der Risiko-Auswahl sehr *begünstigt* und immer mehr die Grundlage des Lloyd'schen Risikenausgleichs zu werden scheint. 86 % aller Syndikate (292) des Jahres 1933 akzeptierten Non-Marine-Risiken gegenüber 68 % (213) im Jahre 1923 und 72 % (123) 1913. Der Anteil der reinen Non-Marine-Syndikate stieg in den letzten zwei Jahrzehnten — von 25 auf 37 % der Gesamtzahl — die Mitgliederzahl noch mehr —, während sich die historischen Seeversicherungssyndikate im gleichen Zeitraum von 28 auf 8 % verringerten, was vielleicht einer der auffälligsten Hinweise auf die Wandlung des Lloyd's Marktes nach dem Weltkrieg ist.

Die endgültige Bestätigung der vorerwähnten Annahmen wird die Untersuchung der Risiko-Begrenzung und spartenmäßigen Verflechtung des Lloyd's Marktes erbringen.

b) Die Risiko-Begrenzung.

Die Kapazität der Lloyd's Syndikate ist abhängig von der Zahl und Kapitalkraft ihrer „Names“. Hiernach, und entsprechend der im Einzelfall vorliegenden Risiko-Art, regeln die *Underwriting Agents* die Höhe ihrer Akzepte. Je näher der im schlimmsten

Fall voraussichtlich zu erwartende Schaden an die Versicherungssumme herankommt, desto geringer wird die Beteiligung gewöhnlich sein, und umgekehrt. Im Marktverkehr pflegt die Entscheidung ohne viel Umstände an Hand der Prämienhöhe und eines Vergleichs mit der Stärke der *Leader-Syndikate* getroffen zu werden. Dennoch ist die summenmäßige Begrenzung der Akzepte zweifellos eine der wichtigsten Aufgaben des *Underwriting Agent*, weil sie in Wirklichkeit die einzige Basis ist, auf der sich sämtliche Risiken gleichschalten lassen, wie es das Gesetz der großen Zahlen erfordert. Nur wenige zu hoch bemessene Beteiligungen können im Schadenfall den Risikenausgleich zerstören, u. U. den Zusammenbruch der Versicherer nach sich ziehen; eine vorsichtige Maximierungspolitik erleichtert dagegen die Ueberwindung selbst einer ganzen Serie von Totalverlusten. Diese Erwägung hat Lloyd's als Einzelkaufleute dazu bestimmt, bei allem Streben nach Steigerung des Prämieineinkommens ihre Akzepte generell niedrig zu halten. Eine der wesentlichsten Folgen solcher *Politik der kleinen Maxima* i) ist die *Tendenz zur Verstärkung der Syndikate* ii), da die Underwriters im Gegensatz zu den Gesellschaften die Anwendung der Rückversicherung als Mittel zur Ausdehnung der Zeichnungskapazität grundsätzlich ablehnen. Wir haben es deshalb bei Lloyd's stets mit endgültigen *Netto-Beteiligungen* zu tun iii), bei den Gesellschaften dagegen mit *Brutto-Akzepten*, für die sie in voller Höhe haften müssen, wenn und soweit ihre Rückversicherer ausfallen sollten, so daß man die Selbstbehalte nicht als feste Risikobegrenzung ansehen kann. Der Eingriff, den die Brutto-Maximierung und obligatorische Rückversicherung der Gesellschaften schließlich für die Risikoverteilung bedeuten, führt — wie wir sehen werden — indirekt zu einer *Differentialrente zugunsten des Lloyd'schen Mitversicherungssystems* iii).

i) Die Politik der kleinen Maxima.

Moldenhauer bezifferte 1909 die Maxima der Underwriters auf durchschnittlich 2000 bis 6000 RM.²⁵⁵⁾ und anerkennt, daß sie sich durchweg auf einem tiefen Niveau bewegen. Für eine im Frühjahr 1932 bei Lloyd's vorgenommene Deckung deutscher Rotationsdruckmaschinen in dem Gebäude einer brasilianischen Zeitung gegen Aufruhr- und Bürgerkriegsgefahren ergab sich, daß

²⁵⁵⁾ Vgl. „Versicherungswörterbuch“ von *Manes*, Artikel „Lloyd's“ (erste Auflage 1909, S. 829).

die Versicherungssumme von 360 000 RM. auf 228 Underwriters verteilt werden mußte. Fast 60 % der Beteiligten zeichneten Beträge zwischen 650 und 1400 RM. Nur 10 Underwriters übernahmen Anteile zwischen 3000 und 8000 RM., zum Teil weil sie durch mehrere Syndikate beteiligt wurden. Die Gesamtplacierung stellte sich wie folgt:

Tabelle III

Anzahl der Underwriters		Betrag der Zeichnung	
Zahl	%	RM.	%
133	58,3	630 — 1400	39,6
49	21,5	1401 — 2000	23,7
36	15,8	2001 — 3000	22,7
4	1,75	3001 — 4000	4,2
4	1,75	4001 — 6000	5,5
2	0,9	6001 — 8000	4,3
228	100%	360 000	100%

Man sieht also, daß selbst bei Fehlen homogener Ausgleichsmöglichkeiten ein Totalverlust die Underwriters nicht sehr drücken kann, beträgt doch die durchschnittliche Belastung pro Kopf nicht ganz 1600 RM.: das ist immerhin noch mehr als in einem zweiten Fall, der vielleicht typischer für die Politik der kleinen Maxima ist als eine gelegentliche Aufruhrdeckung, weil er die Feuerversicherung einer Fabrikanlage betrifft, die mit größter Wahrscheinlichkeit hunderten gleichartiger Risiken im Bestande der Lloyd's entspricht²⁵⁶⁾:

Tabelle IV

Anzahl der Underwriters		Beteiligungshöhe
Zahl	%	RM.
79	15	1 — 500
221	42,1	501 — 1000
144	27,4	1001 — 1500
62	11,8	1501 — 2000
8	1,5	2001 — 2500
5	2,2	2501 — 3000
2		3001 — 3500
1		3501 — 4000
3		4001 — 7000
525	100%	566 220

²⁵⁶⁾ Dieser zweite Fall ist besonders interessant, weil er nur die Hälfte des Gesamtrisikos darstellt, und die andere Hälfte bei deutschen Versicherungsgesellschaften abgedeckt wurde. Während der Lloyd'sche Anteil durch die

525 Underwriters waren an diesem durchaus normalen Objekt mit durchschnittlich wenig über 1000 RM. im Obligo; 57 % zeichnenden Beträge bis zu 1000 RM., weitere 39,2 % bis zu 2000 RM., und nur 19 Underwriters überschritten dieses Maximum.

Aufschlußreich für die sehr ins einzelne gehende und deshalb oft komplizierte Risikoverteilung ist auch das hierunterstehende Faksimile der Zeichnung eines der größten Lloyd's-Versicherer, die dieser als *Underwriting Agent* von 14 Syndikaten vornahm:

Siehe nebenstehende Abbildung.

Zu beachten ist, daß die auf 248 „Names“ entfallende Gesamtversicherungssumme sich auf ein erstklassiges Risiko erstreckte, von der selbst eine kleine Versicherungsgesellschaft den zwei- bis dreifachen Betrag leicht hätte übernehmen können.

Es gibt natürlich auch Risiken, von denen Lloyd's ganz erhebliche Beträge pro Kopf akzeptieren. Bei großen Goldverschif-

hinter 8 *Underwriting Agents* stehenden Syndikate mit 525 verschiedenen Underwriters gezeichnet wurde, übernahm eine einzige mittelgroße Versicherungsgesellschaft den ganzen Betrag von 566 220 RM. für sich und ihre Rückversicherer. Die interne Aufteilung war wie folgt:

Beteiligungshöhe RM.	Zahl und Art der Gesellschaften
44 790,—	1 Erstversicherer
5 600,—	1 Rückversicherer
je 11 600,—	2 Rückversicherer
16 796,—	1 Rückversicherer
je 22 395,—	6 Rückversicherer
28 741,—	1 Rückversicherer
je 44 789,—	7 Rückversicherer
566 220,—	19 Erst- bzw. Rückversicherer zuzüglich deren Retrozessionäre

Für einen der 44 789 RM. zeichnenden Rückversicherer ließ sich eine — allerdings geringfügige — weitere Zession an vier Retrozessionäre feststellen, was annahmsweise für fünf andere Rückversicherer der Fall sein soll. Auch dann würden 525 Lloyd'schen Risikogemeinschaften, die in sich einen Ausgleich bieten und als wirtschaftliche Einheiten gelten müssen, (vgl. über Vielsyndikatler-Bewegung S. 296) erst 43 Ausgleichsgemeinschaften auf seiten der Gesellschaften gegenüberstehen. Ueber die Akzeption entschieden bei Lloyd's acht Stellen — und zufällig gerade die *Underwriting Agents* mit der größten Syndikatsgefolgschaft; sonst wären es wahrscheinlich noch mehr gewesen — bei den Gesellschaften lediglich der Erstversicherer. Ueber die Folgen dieser gebundenen Risikoverteilung vgl. u. a. in diesem Kapitel, Abschnitt iii.

Rich
marks
191610

Arthur Burns	199th
Cuthbert E. Heath	199th
Raymond Beck	199th
Carlston F. Tufnell	199th
E. S. Clarke	199th
Douglas W. Clarke	199th
J. Cecil Wray	199th
Thomas W. Noad	199th
Howard Jones	199th
Frederick D. Heath	199th
G. A. Severn	199th
J. K. Grawley	199th
Montague Evans	199th
W. N. Gibb	199th
W. J. Mallinson	199th
H. M. Kersey	199th
P. B. Reckitt	199th
T. H. C. Lovick	199th
T. K. G. Monk	199th
G. M. Ryan	199th
W. F. Davitt	199th
M. C. Tufnell	199th
F. W. Smith	199th
Airwale	199th
H. M. Grayson	199th
A. F. Hervey	199th
P. H. Davitt	199th
J. Bain	199th
A. E. Bain	199th
S. Sacrean	199th
O. E. d'A. Goldsmid	199th
R. P. Woodhouse	199th
E. Hoyle	199th
G. K. Blandy	199th
C. W. Janson	199th
R. G. de Quetteville	199th
F. B. Messenger	199th
A. N. Patrick	199th
J. D. S. Bain	199th
W. H. Harris	199th
T. S. Davitt	199th
Cochrane	199th
C. A. McCurdy	199th
W. S. Pitcher	199th
R. M. Blacketeth	199th
G. H. Simpson	199th
de Vecchi	199th
C. R. Stirling	199th
S. L. Barry	199th
G. B. Anderson	199th
S. B. Anderson	199th
T. F. C. Frost	199th
Carmichael	199th
H. J. Delvos Broughton	199th
F. E. Remantle	199th
C. G. Cubitt	199th
T. G. F. Paget	199th
S. E. Millard	199th
J. Wendall	199th
E. Hyslop Bell	199th
Malcolm MacGregor	199th
J. G. Stuart	199th
G. M. K. Kable-White	199th
H. Pye-Smith Davitt	199th
W. S. Cornwells	199th
F. J. C. Freeman	199th
S. B. Freeman	199th
Sydney Hogg	199th
Illingworth	199th
Herbert J. F. Parsons	199th
Herbert E. S. Parsons	199th
Herbert Hey	199th
H. S. Turner	199th
W. D. Whiter	199th
A. L. Bird	199th
S. L. Lloyd	199th
Edgerton	199th
W. H. Lloyd	199th
C. B. Cann	199th
T. B. Simpson	199th
J. H. Sillie	199th
H. S. Clough	199th
Francis Joseph	199th
C. E. Heath	17th
M. I. Heath	17th
A. D. Vialman	17th
A. Burns	17th
M. Evans	17th
L. C. Heath	17th
W. A. Burns	17th

Agents: C. E. HEATH & Co. LIMITED.

E. W. Richardson	1/11th
W. J. H. Brodriol	1/11th
J. M. Cazenova	1/11th
L. H. Christie	1/11th
L. A. Burt	1/11th
A. S. C. Reid	1/11th
J. F. Cleaves	1/11th
P. J. Richardson	1/11th
A. G. Richardson	1/11th
P. E. Giles	12/30th
H. O. Haslam	12/30th
L. J. Nixon	12/30th
E. G. Maufe	12/30th
O. P. Eckhard	6/30th
G. T. Gifford	6/30th
F. Copland-Griffiths	6/30th
R. G. de B. Davaux	6/30th
E. W. Danny	6/30th
O. Haig	6/30th
J. H. Reeco	6/30th
B. Robertson	6/30th
H. G. S. Tyler	6/30th
W. D. L. Roberts	6/30th
W. Pepys	6/30th
A. J. King	6/30th
C. H. O. Haslam	6/30th
B. M. Ede	6/30th
R. R. Freeman	6/30th
W. L. Loyd	6/30th
K. F. Stacy	6/30th
L. G. Bell	6/30th
R. H. Errington	6/30th
A. H. Saltwell	17/30th
R. Searle	4/30th
I. F. J. Krabbé	6/30th
B. T. Baiding	6/30th
G. W. A. Danny	6/30th
E. S. Gossell	6/30th
H. T. Rice	6/30th
C. G. De Proe	6/30th
J. G. Stevens	1/6th
A. G. Cory-Wright	1/6th
A. E. Greenwell	1/6th
S. B. Peach	1/6th
F. J. Leathers	1/6th
A. J. Redman	1/6th
E. S. Davies, Junr.	3/16th
R. K. Knowles	3/16th
John Weir	3/16th
H. H. Davies	3/16th
A. J. Richardson	4/16th
N. E. Peck	12/18th
A. L. Bell	12/18th
G. R. Sutton	12/18th
W. P. Milton	12/18th
G. P. Denton	12/18th
W. P. Browne	12/18th
R. M. K. Turnbull	12/18th
Barnby	12/18th
W. C. B. Williams	12/18th
O. R. D. Pritchett	12/18th
L. B. Hull	12/18th
V. Ferguson	12/18th
L. U. Lear	12/18th
A. R. Mountain	2/18th
J. B. Richardson	1/8th
H. L. Turner	1/8th
O. F. Brightman	1/8th
F. C. Nicholls	1/8th
G. J. Mountain	1/8th
T. R. Mountain	1/8th
Montague Evans	1/3rd
G. E. Heath	1/3rd
Arthur Burns	1/3rd

Agents: E. W. RICHARDSON
Agents: P. INGHAM, LIMITED
Agents: J. G. COLLINS & CO. LTD.
Agents: WARREN TAYLOR & CO. LTD.
Agents: C. L. de ROUGE-MONT & Co.
Agents: SEDGWICK, COLLINS & Co. LIMITED

Geoffrey Head	1/12th
Charles Wright	1/12th
Lawrence Wright	1/12th
Edward W. Dillon	1/12th
Douglas W. Clarke	1/12th
Arnold Garney	1/12th
J. Sidney Goddard	1/12th
Harrison Meldrum	1/12th
Charles E. Swinson	1/12th
Anthony H. Head	1/12th
William Bowen	1/12th
Basil G. Wright	1/12th
S. G. Freeman	1/21st
O. E. d'A. Goldsmid	1/21st
A. E. Bain	1/21st
J. Bain	1/21st
L. E. Kamm	1/21st
H. O. Davitt	1/21st
T. L. Dallas	1/21st
E. J. Pyke	1/21st
C. J. Delvos Broughton	1/21st
D. H. Illingworth	1/21st
H. E. Glover	1/21st
Patel Beatty	2/21st
G. E. Thomson	1/21st
R. B. Black	1/21st
T. Howarth	1/21st
A. G. H. Willis	1/21st
F. H. Manley	1/21st
G. L. Towers	1/21st
F. B. Sanderson	1/21st
John Ainscow	2/27th
Gordon B. Aik	2/27th
H. A. V. Bonnin	2/27th
F. E. Bray	2/27th
F. E. C. Crander	2/27th
F. Dobson	2/27th
H. M. Giles	2/27th
W. H. Heywood	2/27th
Ellenborough	2/27th
G. G. Newby	2/27th
U. P. L. Pemberton	2/27th
E. H. Varwell	2/27th
T. B. Proby	2/27th
G. L. de Rougemont	1/15th
G. H. Valentin	1/15th
E. C. de Rougemont	1/15th
R. L. Valentin	1/15th
R. O. H. Sinclair	1/15th
Percy O. Mordan	1/15th
J. D. R. Bellamy	1/15th
A. F. de Rougemont	1/15th
H. Babinette-Hill	1/15th
H. Stanley Brooks	1/15th
N. Christocherson	1/15th
R. A. H. de Rougemont	1/15th
G. V. Lazenby	1/15th
G. F. Haugh	1/15th
F. S. Broad	1/15th
Reginald Franks	1/24th
Andrew Agnew	1/24th
G. W. Paton	1/24th
O. E. Bartholomew	1/24th
Arthur Hecking	1/24th
S. Howard Collins	1/24th
H. J. B. Joel	1/24th
S. H. Joel	1/24th
S. B. Peach	1/24th
H. Stanley Wharton	1/24th
W. A. Sedgwick Rough	1/24th
R. M. Cook	1/24th
J. C. Stevens	1/24th
Arnstey E. Greenwell	1/24th
R. W. McGrath	1/24th
R. W. Calverley	1/24th
A. L. Samuel	1/24th
Thomas Barclay	1/24th
H. E. Norton	1/24th
G. H. Lewis	1/24th
H. Y. Nutt	1/24th
A. E. Wallers	1/24th
E. A. N. Spence	1/24th
H. J. Beck	1/24th

PER
C. E. Heath
404 1933

9

fungen auf erstklassigen Liniendampfern kann man annehmen, daß sich im gesamten Lloyd's Markt bis zu 30 Millionen RM. unterbringen lassen. Durchschnittlich würden dann etwa 25000 bis 30000 RM. auf den einzelnen Underwriter entfallen, doch dürften viele Underwriters noch bedeutend höhere Beträge übernehmen, wenn weniger umfangreiche Transporte in Frage stehen: Schäden sind gewöhnlich sehr selten, der Prämienanreiz beträchtlich. Hier wird die Einstellung der Lloyd's am besten durch ein historisches Beispiel charakterisiert: *Baring Brothers*, seinerzeit mit die führenden Kaufleute Europas, hatten zu Beginn des 19. Jahrhunderts eine Goldbarrensending von London nach Rußland zu versichern. Der beauftragte Makler gedachte die Versicherungssumme von 250000 £ über den gesamten Markt zu verteilen und bot einem anerkannten Underwriter, *Richard Thornton*, die *Leader*-Rolle an. Dieser aber zeichnete sofort den vollen Betrag von 250000 £. Als er dann das erstaunt abwehrende Gesicht des Maklers sah, war seine einzige Erwiderung: "*Young man, you can show this slip to Mr. Thomas Baring and if he thinks I have taken too much you can tell him that I will deposit Exchequer Bills to that amount till the risk is run off*"! Es braucht nur noch hinzugefügt werden, daß dieser wagemutige Underwriter 4 Millionen £ hinterließ, obwohl er aus dem Nichts angefangen hatte²⁵⁷⁾.

Nun stellen Goldverschiffungen und ähnlich günstige Risiken nur einen verschwindend kleinen Prozentsatz in der unendlichen Skala der Risiken dar und haben auf die Maximierungsgrundsätze der Lloyd's im normalen Geschäft wenig Einfluß. Da außerdem das *Committee of Lloyd's* die Underwriters bei Vorliegen gegenteiliger Nachrichten^{257*)} auf die Einhaltung möglichst ausgeglichener Maxima hinweist und notfalls mit der Forderung erhöhter Sicherheiten droht, kann man folgern, daß

²⁵⁷⁾ Vgl. *History*, S. 197. Leider ist dort nicht gesagt, ob *Thornton* den ganzen Betrag für eigene Rechnung oder etwa auch für Rechnung anderer gezeichnet hat. Der Ausdrucksweise nach dürfte man annehmen, daß ersteres der Fall war.

^{257*)} Diese Nachrichten erhält das *Committee* gewöhnlich durch das *Policy Signing Bureau*, durch das ja sämtliche Policen laufen müssen, durch die „Auditors“ am Schluß des Jahres oder durch eigene Beobachtung im Markt. Es ist aber schon vorgekommen, daß die Unterzeichner von Bürgschaftspolicen („*guarantees*“) dem *Committee* Meldung erstattet haben, wenn die von ihnen garantierten Underwriters offensichtlich zu große Maxima akzeptierten.

1. die Politik der kleinen Maxima durch Heranziehung einer Vielzahl von Underwriters innerhalb größerer Teile des Marktes den *Aufbau relativ gleichartiger Risikengemeinschaften* bewirkt und hierdurch wieder die Gefolgschaftsleistung bei der Deckung von Sonderbedarf und schlechten Risiken erleichtert. Lloyd's sind ja „berühmt“ für die Uebernahme selbst solcher Risiken, die von den Gesellschaften abgelehnt oder nur zu sehr hohen Prämien gedeckt werden.
2. Lloyd's als Mitversicherer bei kleinen Maxima praktisch gezwungen sind, weniger auf die artmäßige Homogenität ihrer Gefahrengemeinschaften als auf die Erzielung eines Massenumsatzes zu achten. Seit Jahren huldigen die Underwriters dem Grundsatz des „*large scale underwriting*“, dessen Inhalt kurz durch das Bestreben gekennzeichnet ist, auf eine Prämieinheit möglichst zahlreiche Risiko-Einheiten ohne viel Rücksicht auf die Sparte zusammenzubringen²⁵⁸). So ist auch die gleichzeitige Beteiligung vieler Underwriters an mehreren Syndikaten zu erklären, die heute (90 % aller Underwriters sind Mitglieder von mehr als einem Syndikat²⁵⁹) eine *Risikomischung* innerhalb des Lloyd's Marktes bewerkstelligt, wie sie gewöhnlich nur in den Beständen von Gesellschaften mit großen Agenturnetzen zu finden ist. Auf internationaler Basis durchgeführt, ist das „*large scale underwriting*“ eine der wichtigsten Vorbedingungen für den erstaunlichen Erfolg der Lloyd'schen Versicherertätigkeit.

ii) Die Verstärkung der Syndikate.

Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß die Politik der kleinen Maxima auch unter den Gründen, die seit 1913 zu einer ununterbrochenen *Steigerung der Mitgliederzahlen in den Syndikaten* führten (Tabelle V), mit an erster Stelle steht. Jeder neue „Name“ bedeutet eine Verstärkung der Zeichnungskraft und damit der Marktposition eines Syndikats; je größer seine Kapazität, desto besser die Aussichten, von den Maklern bei der Risiko-

²⁵⁸) Die Ausführungen Riebesells im Assecuranz-Jahrbuch 1931, Bd. 50, S. 86, rühren an den Kern des „*large scale underwriting*“, wenn er davon spricht, daß es verhältnismäßig gleichgültig sei, ob „gefährliche“ Objekte akzeptiert werden (natürlich zu entsprechenden Prämien, die als Regulierungsfaktor gelten), wenn nur eine Annäherung in der „Größe“ der übernommenen Risiken untereinander erfolgt.

²⁵⁹) Eine ausführliche Untersuchung siehe auf S. 297.

verteilung regelmäßig berücksichtigt zu werden, desto leichter ist es insbesondere, sich die Makler selbst durch Zeichnung nennenswerter Beträge auf schlechte Risiken zu verpflichten, ohne den einzelnen „Name“ zu sehr zu belasten, und desto geringer pflegt schließlich die Auswirkung von Fehlern in der Risiko-Auswahl und Maximierung zu sein. Mit der Umsatzerhöhung ist ferner fast immer eine *Senkung der Unkostenquote* verbunden.

Vom Standpunkt des *Underwriting Agent* aus betrachtet, stellt die Syndikatsverstärkung eine Vermehrung seiner persönlichen Einnahmequellen und — da die Gefolgschaftsbindung durch Abschluß entsprechender Rückversicherungsverträge bei Lloyd's ausscheidet — das einzige Mittel dar, den Weg zur *Leadership* planmäßig zu sichern. Die *Leader*-Syndikate weisen natürlich die größten Mitgliederzahlen auf.

Tabelle V

Durchschnittliche Größe der Syndikate nach der Zahl der „Names“							
Jahr	Non-Marine	Marine	Both	Employers' Liability	Aviation	Credit R/I	ohne Rücksicht auf die Sparte
1913	8	4	5	(1)	—	—	6
1923	10	6	9	4	12	—	9
1926	12	6	8	4	23	20	10
1929	15	7	9	5	24	20	11

Seit 1913 hat sich sogar die *durchschnittliche* Stärke der Lloyd's-Syndikate nahezu verdoppelt; sie erreicht bei den Luftfahrt- und Kreditrückversicherungssyndikaten mit 24 bzw. 20 „Names“ ihren Höhepunkt, weil in diesen Sparten das Ausgleichsrisiko noch so beträchtlich ist, daß ihr Betrieb nur unter engstem Zusammenschluß der Underwriters ermöglicht werden kann. Die zweite Stelle nehmen die Non-Marine-Syndikate ein, in denen die Heterogenität der akzeptierten Risiken sehr groß und daher eine vorsichtige Risikoverteilung angebracht erscheint. Bei den *Both*-Syndikaten als den umfassendsten Akzeptationsgruppen des Lloyd's Marktes sollte dies noch mehr der Fall sein; ihre durchschnittliche Mitgliederzahl gleicht indessen eher derjenigen der reinen Seeversicherungssyndikate. Wir haben hierin den ersten Hinweis darauf zu sehen, daß die Hauptinteressen der *Both*-Syndikate nach wie vor — ihrer Entstehung gemäß — auf dem Gebiet der Seeversicherung liegen. Daß die Verstärkung der Syndikate offensichtlich mit der Aufnahme und Entwicklung gerade des Non-

Marine-Geschäftes (zu dem ja auch die meisten Spezialsyndikate rechnen müssen) den entscheidenden Auftrieb erhalten hat, zeigt bereits Tabelle V, noch mehr aber Tabelle VI:

Tabelle VI
Größe und Zahl der Syndikate (1929)

Anzahl der „Names“	Both	Non- Marine	Marine	Employers' Liability	Avia- tion	Credit R/I.	Insgesamt	
							Zahl	%
1	23	1	9	6	—	—	120	38,71
2	14	—	4	2	—	—		
3	12	8	2	—	—	—		
4	11	9	2	1	—	—		
5	6	6	3	1	—	—		
6—10	24	30	4	2	4	2	66	21,29
11—15	29	16	2	1	3	1	52	16,77
16—20	15	12	2	—	—	1	30	9,68
21—25	7	8	1	1	1	—	18	3,81
26—30	1	8	1	1	2	—	13	4,19
31—35	1	2	—	—	—	—	3	0,97
36—40	—	1	—	—	—	—	1	0,33
41—45	—	1	1	—	—	—	2	0,65
46—50	—	—	—	—	—	—	—	—
51—55	—	—	—	—	—	—	—	—
56—60	—	—	—	—	—	1	1	0,32
61—65	—	—	—	—	1	—	1	0,32
66—70	—	—	—	—	—	—	—	—
71—75	—	—	—	—	—	—	—	—
76—80	—	—	—	—	—	—	—	—
81—85	—	—	—	—	1	—	1	0,32
86—90	—	1	—	—	—	—	1	0,32
91—95	—	—	—	—	—	—	—	—
96—100	—	—	—	—	—	—	—	—
101—105	—	1	—	—	—	—	1	0,32
Insgesamt	143	104	31	15	12	5	310	100%

Ueber 96 % der Syndikate mit mehr als 10 „Names“ zeichnen Non-Marine-Risiken; über 80 % der Non-Marine-Syndikate haben mehr als 6 „Names“, darunter die größten des Lloyd's Marktes überhaupt, deren Kapazität die vieler Versicherungsgesellschaften übertrifft. Zwei Drittel aller Marine-Syndikate und über 55 % der Both-Gruppen bleiben unter 6 „Names“.

Strukturell betrachtet, ergibt sich für 1929 — und das hat sich bis heute nicht geändert — eine außerordentliche *Verschiedenheit* der *Syndikatsgrößen* insgesamt, wie innerhalb der einzelnen Syndikatsarten. 38,7 % der Gesamtheit weisen nur 1 bis 5 „Names“ auf, und bezeichnenderweise sind von den 39 Einmannsyndikaten

allein 32 überwiegende oder reine Seeversicherer (23 *Both-* und 9 *Marine-Versicherer*), die — soweit sie *Non-Marine* Geschäfte akzeptieren — sich in erster Linie für einfache Risiken und Spitzenbeträge interessieren dürften. Der verhältnismäßig große Anteil der *Employers' Liability*-Versicherung an den kleinen Syndikaten erklärt sich aus dem supplementären Charakter dieser Risiken, die oft in Verbindung mit anderen Objekten auf den Markt kommen; da es sich nicht immer für alle Syndikatsmitglieder lohnt, die Sondervorschriften des *Committee of Lloyd's* für das *Employers' Liability*-Risiko zu erfüllen, haben einige Gruppen aus ihrer Mitte kleine Spezialsyndikate abgezweigt.

Genau 60 % aller Syndikate haben bis zu 10 „*Names*“, wobei noch immer die *Both-* und *Marine*-Gruppen prozentual den Ausschlag geben; 76,77 % bis zu 15 „*Names*“ und ungefähr weitere 10 % bis zu 20 „*Names*“. Die großen und Riesen-Syndikate von 21 bis 104 „*Names*“ machen nur 15 % aus, verteilen sich jedoch entsprechend der Bedeutung im Rahmen des Gesamtgeschäftes auf alle Sparten, so daß die Mitversicherungskonkurrenz des *Lloyd's* Marktes allgemein nicht nur durch die Vielheit, sondern auch durch die beträchtlichen Kapazitätsunterschiede der Syndikate fundiert und — wie man annehmen darf — verschärft wird. Die kleineren Syndikate bieten naturgemäß alles auf, um den großen ihre Vorrangstellung streitig zu machen.

Die optimale Syndikatsgröße ist für jede Gruppe je nach der Art der akzeptierten Risiken und je nach ihren Beziehungen zu den *Lloyd's* Brokers verschieden, aber auch von dem Geschäftsvolumen des Gesamtmarktes abhängig. Im Interesse einer gesunden Preisbildung sollte eine Zahl von 20 bis 25 „*Names*“ für *Lloyd's* am vorteilhaftesten sein, weil einerseits bei höherer Kapazität die Unkostenquote kaum mehr sinken und die Prämieinnahme pro Kopf nicht mehr beträchtlich steigen dürfte, andererseits größere Syndikate das Prämienniveau zu sehr nach unten beeinflussen könnten. Die bisher günstige Entwicklung der *Lloyd's* scheint dafür zu zeugen, daß der gegenseitige Mitversicherungszwang²⁶⁰⁾ unter den Syndikaten trotz der enormen

²⁶⁰⁾ Selbst wenn man den *Lloyd's* Markt nur mit 143 Gruppen (nach der Zahl der *Underwriting Agents* 1929) in Rechnung stellt, auf der anderen Seite jedoch sämtliche deutschen und englischen Versicherungsgesellschaften ohne Rücksicht auf Konzernverflechtungen und sonstige Beschränkungen, so zeigt ein Vergleich der Prämieinnahmen noch die Mitversicherungsstruktur des erstgenannten. Durchschnittlich entfielen 1929 auf jede der 188 englischen Gesellschaften 17,9 Millionen RM. Prämie (nach Abzug der Rück-

Verstärkung einzelner Gruppen seit 1913 — das stärkste Syndikat (Non-Marine) des Jahres 1933 hatte 110 „Names“ — doch so weit reicht, daß notwendig werdende Aufbesserungen des Prämien-niveaus sich ohne Marktabreden durchsetzen können: nicht zuletzt allerdings auch deshalb, weil kein Lloyd's-Syndikat einen Prämienkampf auf Kosten obligatorischer Rückversicherer verlängern kann.

iii) Die Bedeutung der Netto-Maximierung für die Preisbildung im Lloyd's Markt.

Die Preisbildung im Versicherungswesen ist letzten Endes ein Problem der Risikoverteilung. Je gebundener diese vor sich geht, desto ungleichmäßiger sind gewöhnlich die Ergebnisse der an einer Versicherung beteiligten Versicherer, desto schwerer kann sich das Prämienniveau dem durch die Schadenfälle bestimmten Bedarf angleichen. Um die Bedeutung dieser Tatsachen für Lloyd's, bei denen ja die Risikoverteilung unter den Syndikatsgruppen von Fall zu Fall als freiwillige Mitversicherung erfolgt, zu würdigen, seien hier die wesentlichsten Nachteile aus

versicherungsprämien und ohne Lebensgeschäft!), auf jede der 185 deutschen Gesellschaften ungefähr 6 Millionen RM., dagegen auf die 143 Lloyd'schen Syndikatsgruppen nur je 3,85 Millionen RM. Wenn man das (geschätzte) Gesamtprämieinkommen der Lloyd's durch die Zahl der „Names“ (nicht der Underwriters) dividiert und dann für jede Syndikatsgruppe die Mitgliederzahl mit dem Resultat multipliziert, so ergibt sich das folgende (für Lloyd's auf Grund dortseitiger Angaben geringfügig korrigierte) Bild:

Nettoprämien-Einkommen	Englische Gesellschaften	Deutsche Gesellschaften	Lloyd's Underwriting Agents
bis RM. 1 Million	64	69	60
bis RM. 5 Millionen	47	59	51
bis RM. 10 Millionen	24	19	25
bis RM. 20 Millionen	23	27	4
bis RM. 30 Millionen	5	8	3
über RM. 30 Millionen	25	3	—
Gesamtzahl	188	185	143
Summe der Nettoprämien in Milliarden, Reichsmark	3,363	1,12	0,551

(Errechnet nach *Post Magazine Almanack 1930* und nach *Irany, 1930*). Bedenkt man weiter, daß Lloyd's ihre Beteiligungen an jedem Risiko äußerst niedrig halten, die Aufnahmefähigkeit der Gesellschaften dagegen durch obligatorische Rückversicherungsverträge noch vervielfacht ist gegenüber einer *Underwriting Agent*-Gruppe mit gleichem Nettoprämieinkommen, so dürfte auch hieraus hervorgehen, daß die wenigsten Syndikate eine autarke Akzeptationspolitik treiben können. (1935 sollen übrigens zwei Syndikats-Gruppen bei Lloyd's die 30-Millionen-Grenze überschritten haben.)

den obligatorischen Deckungssystemen der Gesellschaften in wenigen Sätzen dargestellt:

1. Jede Gesellschaft hat Interesse daran, sich eine obligatorische Rückversicherungsgefolgschaft anzugliedern:
 - a) mit Rücksicht auf die Dezentralisation ihrer Zeichnungsstellen, die zu einer zunächst unbekannten Risiko-Kumulierung führen kann. Hier dient die Rückversicherung der automatischen Entlastung des Erstversicherers ²⁶¹⁾;
 - b) mit Rücksicht auf die Agenten, denen die Eigenkapazität übersteigende Zeichnungsmaxima zur Verfügung gestellt werden müssen, um sie tunlichst an der Zusammenarbeit mit der Konkurrenz zu hindern;
 - c) mit Rücksicht auf die Möglichkeit, ihre Selbstbehalt-Excedenten gegen eine Provision an die Gefolgschaft zu verkaufen, die von dieser aus ihrem Prämienanteil bezahlt wird.
2. Das gleiche Interesse mit Bezug auf eine obligatorische Retrozessionsgefolgschaft haben alle Rückversicherer, unter Umständen sogar noch die Retrozessionäre, weil sie einerseits von den verschiedensten Seiten Rückversicherungs- bzw. Retrozessionsalimente erhalten und hieraus ebenfalls Risiko-Akkumulationen erwarten müssen, andererseits wie die Erstversicherer eine Verbesserung ihrer Einnahmen durch Provisionen erstreben.
3. In den Deckungssystemen der Gesellschaften regelt sich also die Höhe der auf die beteiligten Versicherer entfallenden Prämien nicht nach ihrem Risiko-Anteil wie bei Lloyd's, wo *jedes mitversichernde Syndikat die gleiche Netto-Prämie* erhält. Der Rückversicherungsgefolgschaft bleibt es überlassen, die an den Vordermann gezahlten Provisionen durch verbesserte Risiko-Mischung, relative Unkostenersparnisse und dergleichen wettzumachen, was oft eine Unmöglichkeit ist, weil jeder vorgeschaltete Versicherer die guten Risiken, soweit er es nur irgend verantworten kann, auf eigene Rechnung übernimmt und deshalb vorwiegend schlechte Risiken in die Bestände der Rückversicherer und Retrozessionäre gelangen. Mit fortschreitender Rückversicherungs-

²⁶¹⁾ Vgl. „Lloyd's und Rückversicherung“, S. 287 ff.

nahme verringert sich so nicht nur der verhältnismäßige Prämienanteil, sondern es steigt sogar die Schadenwahrscheinlichkeit²⁶²). Im Lloyd's Markt sind dagegen auch die schlechten Risiken gleichmäßig verteilt.

²⁶²) Vgl. von *Hollitscher*, a. a. O., S. 54 und S. 90. Er führt u. a. an, daß die Schadenquoten der deutschen Feuer-Rückversicherer im Durchschnitt von 30 Jahren um 12 %, die der Transport-Rückversicherer um durchschnittlich 4,3 % höher waren als bei ihren Erstversicherern, alles bezogen auf die Eigenbehaltsprämien. Man sieht leicht ein, daß es bei den Retrozessionären noch schlimmer aussehen muß. *Riebesell* hat im Assekuranz-Jahrbuch 1931, Bd. 50, S. 86 ff. noch eingehendere Untersuchungen über die deutsche Feuerversicherung veröffentlicht. Hiernach beliefen sich die Schadenquoten der Erst- und Rückversicherer im Verhältnis zu den Netto-Prämien auf:

Zeitraum	Erst-Ver-sicherer %	Rück-Ver-sicherer %	Jahrgang	Erst-Ver-sicherer %	Rück-Ver-sicherer %
1881 — 1890	56,7	66,9	1916	44,3	63,3
1891 — 1900	61,8	71,6	1917	53,0	70,0
1901 — 1905	56,3	70,9	1918	39,0	62,3
1906 — 1910	58,7	70,4	1919	39,0	61,2
1911 — 1915	55,2	67,9	1920	32,0	60,5

Trotz des angeblich erleichterten Risikenausgleichs der Rückversicherer sind deren Schäden teilweise erschreckend höher als die der Zedenten, was deutlich zeigt, daß sowohl Konkurrenzkampf wie Risikenausgleich der Erstversicherer weitgehend auf dem Rücken der hintergeschalteten Versicherer bewerkstelligt worden sind.

Wie wichtig diese Vorgänge für die Preisbildung sind, beweist indirekt eine von *Hollitscher* zusammengestellte Tabelle, der wir die Zahlen für Deutschland entnehmen und nur für diejenigen Zweige, die auch von Lloyd's betrieben werden:

Rückdeckungs-Prozentsätze:						
Jahr	Feuer		Transport		Unfall u. Haftpflicht	
	Rück-Versicherer	Retro-Zessionäre	Rück-Versicherer	Retro-Zessionäre	Rück-Versicherer	Retro-Zessionäre
1913	41 %	49 %	51 %	60 %	22 %	17 %
1926	48 %	ca. 44 %	49 %	50 %	37 %	26 %

In anderen Ländern verhält es sich ähnlich. Nach *Manes*, Bd. II, S. 306, betragen die *Retrozessions*-Prämien der deutschen Unternehmungen in den Jahren 1906—20 durchschnittlich: in allen Zweigen 40,84 %, in der Feuerversicherung 45,1 %, in der Transportversicherung 62,3 % (!), in der Unfallsparte 13,9 % und unter Verschiedenes 40,6 % der Rückversicherungsprämien.

4. Da die Interessen, die zu der geschilderten ungleichmäßigen Risikoverteilung bei den Gesellschaften führen, sehr stark sind, umgekehrt aber die Rückversicherer jeden Grades unverhältnismäßig mehr auf die Erstversicherer angewiesen sind, als etwa die Underwriters auf ihre „Agents“, bleiben Aenderungen in der art- und prämiennmäßigen Risikoverteilung²⁶³⁾ im ganzen gesehen, unvollkommen. Aus diesem Grund tragen die Erstversicherer ein erhebliches Delcredere-Risiko oder müssen das Prämienniveau so aufbessern, daß die Gefolgschaft ein gutes Auskommen findet, allenfalls durch Kartellvereinbarungen.
5. Während Lloyd's als Mitversicherer das Prämienniveau bei schlechtem Schadenverlauf schnell dem Bedarf anpassen können, weil sie eine direkte Kontrolle über das einzelne Risiko haben und gleichmäßig daran interessiert sind, erstreckt sich der Einfluß der obligatorischen Rückversicherungsgefolgschaft niemals auf den einzelnen Fall und ist auch allgemein nur gering. Die Rückversicherer hemmen die Erhöhungsbestrebungen der Retrozessionäre, die Erstversicherer können, dank ihrer Provisionseinnahmen, ebenfalls die Aufbesserung der Prämien für die Rückversicherer hinauszögern.
6. Auf jeden Fall bringt das obligatorische Rückversicherungssystem eine im Lloyd's Markt nicht vorhandene, zusätzliche Unkostenbelastung des Prämienniveaus für die Gesellschaften mit sich, nämlich für alle diejenigen Risikoteile, die aus Entlastungsgründen oder aus Provisionsinteresse durch die Hände anderer Versicherer hindurchgehen, aber dort bearbeitet und delcrederemäßig berücksichtigt werden müssen, ehe sie zum endgültigen Risikoträger kommen.

Alle Vorteile, die Lloyd's aus ihrer Risiko-Verteilungsmethode genießen, beruhen letzten Endes auf der örtlichen Konzentration von anderthalbtausend finanzkräftigen Mitversicherern, weil diese allein die Aufrechterhaltung freier Gefolgschaftsbeziehungen ermöglicht.

²⁶³⁾ Z. B. durch Quotenverträge und durch Herabsetzung der Rückversicherungsprovision. Die Berechnung einer einwandfreien Provision ist jedoch denkbar schwierig, zumal es sehr auf die Höhe der Prämie ankommt. Man kann wohl behaupten, daß die Rückversicherungsprovisionen regelmäßig höher sind, als das Prämienniveau es verträgt. Vgl. *Cruciger*, S. 287 ff.

iii) Lloyd's und Rückversicherung.

Die Nichtanwendung der obligatorischen Rückversicherung zur Ausweitung der Lloyd'schen Zeichnungskapazität geht — wenn man überhaupt formelle Gründe hierfür anführen will — im wesentlichen auf die alten Hausgesetze von 1824 und 1834 zurück. Dort wird bestimmt, daß kein Underwriter Versicherungen akzeptiert, sei es „*by himself*“, sei es „*by any partner or other substitute directly or indirectly: . . . in the name of a partnership or otherwise than in the name of one Individual (being an underwriting member of the society) for each separate sum subscribed; or for the account, benefit, or advantage either direct or indirect, of any public company*“²⁶⁴). Hiernach würden nicht nur etwa in Frage kommende Einzelkaufleute²⁶⁵), sondern auch die Hauptträger des Versicherungswesens, nämlich die Gesellschaften und Vereine außerhalb Lloyd's als Rückversicherer der Underwriters ausscheiden. Es verbliebe lediglich die Möglichkeit interner Rückversicherungsbindungen des Lloyd's Marktes, die man jedoch vergeblich suchen wird, so daß der Schluß naheliegt, daß den Underwriters die Kapazitätsausweitung mit Hilfe obligatorischer Rückversicherungsverträge durch eine Auflage des *Committee of Lloyd's* verboten ist, dessen finanzielle Vorschriften jedenfalls nicht auf das Vorhandensein von obligatorischen Rückversicherungsabmachungen abgestellt sind. Dadurch, daß sich die Höhe der *Deposits* und *Guarantees* nach der Prämieinnahme — bei den rückversichernden Underwriters also nach dem Bruttoprämieeinkommen — richtet, würde nämlich die Kautionsstellung für die bruttomaximierenden Erstversicherer unproduktiv werden und — im ganzen betrachtet — außerdem für die Rückversicherungsprämien eine doppelte, für die Retrozessionsprämien sogar eine dreifache Anrechnung auf die Kautionen die Folge sein²⁶⁶).

²⁶⁴) Vgl. *Martin*, S. 363 und *History*, S. 317 (beide etwas voneinander abweichend).

²⁶⁵) Die Inhaber der Reederei *Andrew Weir & Co. (Bank Line)* in London zeichnen des öfteren Seeversicherungen. — In den Non-Marine-Sparten sind meines Wissens außerhalb Lloyd's keine Privatversicherer mehr tätig, da dies die Erfüllung der gesetzlichen Kapitalvorschriften voraussetzen würde.

²⁶⁶) Weil nämlich die Prämien sowohl in den Büchern des Erstversicherers, wie auch des Rückversicherers und allenfalls noch des Retrozessionärs erscheinen würden.

Bei außenstehenden Rückversicherern könnte die Corporation eine denkbare Anpassung der Kautionen an die Selbstbehaltprämien der Underwriters schon gar nicht zulassen, da jene ihrer Aufsicht nicht unterstehen und das Delcredere den Lloyd'schen Erstversicherern verbliebe. Innerhalb des „Room“ dürfte an sich wenig Neigung vorhanden sein, auf dem Rückversicherungswege an irgendeinem Risiko beteiligt zu werden, da schließlich jedem Syndikat die Möglichkeit eines direkten Abschlusses, d. h. die Möglichkeit, die Zahlung einer Rückversicherungsprovision an den Vordermann oder Vermittler zu sparen, offen steht. Auch ist die Unkostenquote der Underwriters bereits so niedrig, daß durch Spezialisierung auf Rückversicherungen keine nennenswerten Reduktionen mehr erzielt werden können. Am wichtigsten aber für das Fehlen der obligatorischen Rückversicherungsnahme sollte die Außerkraftsetzung der Führer-Gefolgschafts-Kontrollfunktionen bei Risiko-Festlegung und Abschätzung, die Beschränkung der Risiko-Auswahl und die Hemmung der Akzeption durch die vergrößerte Akkumulationsgefahr sein: da auswärtige, insbesondere internationale Abdeckung nicht möglich ist, müßten die *Underwriting Agents* immer erst feststellen, ob und inwieweit ihre Rückversicherungsgefolgschaft durch andere Syndikate schon beteiligt ist, oder die gleichzeitige Mitgliedschaft in mehreren Syndikaten — eine der Grundlagen des modernen Lloyd's Systems, die in ihrer Auswirkung der Rückversicherung gleichkommt²⁶⁷⁾ — verbieten. Wollten Lloyd's untereinander Deckungsverbände durch Abschluß obligatorischer Rückversicherungsverträge herstellen, so schlossen sie sich besser zu einer großen oder mehreren Gesellschaften unter Aufgabe ihrer Konstitution zusammen. Von da wäre der Schritt zur Schaffung einer einheitlichen Risiko-Festlegung, Abschätzung, zum Aufbau von Agentur-Organisationen und schließlich zur Kartellzugehörigkeit nicht weit.

Dennoch interessieren sich die Underwriters für obligatorische Gefolgschaftsverträge: allerdings nicht als Versicherungsnehmer, sondern lediglich als Rückversicherer fremder Gesellschaften und Gegenseitigkeitsvereine, d. h. unter Beibehaltung der Netto-Maximierung. Sie können so indirekten Nutzen aus den Agentur-Netzen dieser Versicherer ziehen und ihre Risikomischung verbessern, nur müssen sie die Aufgabe der Risiko-Auswahl, Schätzung und Festlegung, die weitgehend mit obligatorischer Gefolgschafts-

²⁶⁷⁾ Vgl. S. 296 ff.

leistung verbunden ist, durch besondere Vorsicht in der Wahl der Erstversicherer wettzumachen suchen, und vor allem mehr als andere Rückversicherer darauf bedacht sein, Risiko-Akkumulationen zu vermeiden, denn hier liegt ein wunder Punkt des Lloyd's-Systems, zu dessen Beseitigung selbst die Politik der kleinen Maxima nicht immer ausreicht; insbesondere dann nicht, wenn — wie bei Warentransportrisiken — auch in der Direkt-Versicherung obligatorische Akzeptationsbindungen (z. B. „Open Covers“) üblich sind²⁶⁸).

Es kann ferner vorkommen, daß ein Underwriter sich bei der Unterzeichnung eines Maklerslips in der Bemessung seines Maximums irrt und nachträglich entlastet werden möchte. Es ist weiter möglich, daß das *Committee of Lloyd's* einem Underwriter nahelegt, seine Akzepte rückwirkend zu reduzieren. Derartigen Hinweisen wird der Underwriter dann schon deshalb nachkommen, weil er sonst befürchten muß, bei der alljährlichen Revision zur Stellung zusätzlicher Sicherheiten aufgefordert zu werden.

Aus den angeführten Gründen kann deshalb selbst für Lloyd's der Abschluß von Rückversicherungen notwendig werden; aber diese sind stets fakultativ und nicht grundsätzlicher Bestandteil der Akzeptationspolitik wie bei den Gesellschaften, die mit obligatorischen Bindungen die fehlende örtliche Konzentration und Zusammenarbeit ersetzen wollen.

An sich ist wenig Neigung unter den Underwriters vorhanden, als Rückversicherer für andere Underwriters aufzutreten; ein gewisses Interesse hierzu ist u. U. bei den jeweiligen Zeichnern der „*Guarantees*“ vorhanden, die ja fast jeder Lloyd's als Sicherheit dem Committee gestellt hat, wenn diese „*Guarantors*“ dem Zusammenbruch eines durch sie garantierten Kollegen vorbeugen wollen. Damit nun aber die Rückversicherungsnot oder Rückver-

²⁶⁸) „Open Covers“ sind Pauschalpolicen, in denen sich die Underwriters verpflichten, alle in einer bestimmten Periode anfallenden Transporte bestimmter Art solange und soweit zu decken, wie die Pauschalversicherungssumme nicht durch Abschreibung der einzelnen Transportwerte verbraucht ist. Wenn z. B. Verschiffungen verschiedener Versicherungsnehmer eines Syndikats auf einem Dampfer zusammentreffen, die Akzeption aber wegen mehrerer „Open Covers“ nicht abgelehnt werden darf, kann leicht das Maximum des Syndikats überschritten werden. Meth weist in „*Versicherungsbörsen*“ (S. 36 und S. 42) darauf hin, daß die Kumulierungsgefahr unter Lloyd'schen „Open Covers“ nicht so groß ist wie bei den kontinentalen Generalpolicen, deren Uebernahmeverpflichtung nicht von einer Pauschalversicherungssumme bzw. ihrer Resthöhe abhängig ist, sondern sich generell auf sämtliche innerhalb der Versicherungsperiode vorkommenden Transporte erstreckt.

sicherungspolitik der Underwriters nicht zur Ausnutzung der Lloyd'schen Einrichtungen durch rückversicherungsakzeptierende Gesellschaften führt, hat das *Committee of Lloyd's* bestimmt, daß kein Underwriter mehr als 10 % der von ihm gezeichneten oder der auf ihn entfallenden Prämieinnahmen an andere Versicherer in Rückversicherung zedieren darf. Die Kontrolle hierüber liegt letzten Endes den „Auditors“²⁶⁹⁾ ob. Vor Einführung des Lloyd'schen Audit-Verfahrens sollen eine ganze Reihe sogenannter „Covering Syndicates“ bestanden haben, d. h. solche Akzeptationsgruppen, die lediglich als bei Lloyd's zugelassene Strohmänner für die dahinterstehenden Gesellschaften fungierten. Versuche in dieser Richtung leben natürlich von Zeit zu Zeit — auch heute noch — wieder auf, werden jedoch bei Bekanntwerden vom *Committee of Lloyd's* rigoros unterbunden; denn wenn es schon nötig ist, die alten Hausgesetze gelegentlich zu durchbrechen, so dürfen solche Notwendigkeiten keinesfalls die Verwässerung oder Zerstörung des eigentlichen Lloyd's-Systems zur Folge haben.

Daß die Underwriters außenstehenden Versicherern fakultativen Rückversicherungs-Schutz, — der sich kaum von der fakultativen Mitversicherung unterscheidet — gewähren, bedarf nur der Erwähnung, nachdem wir weiter oben die Bedeutung des Lloyd'schen Gefolgschaftsprinzips für das Weltversicherungswesen im Zusammenhang mit den *Co-insurance-* und *Re-insurance-Klauseln* erörtert haben und jetzt noch hinzufügen, daß Lloyd's infolge ihrer günstigen Preisbildung auch für Retrozessionen ein geeigneter Abdeckungsmarkt sind.

2. Die Syndikatsmitglieder.

Wir haben bisher die Organisation des Risiken-Ausgleichs durch die *Underwriting Agents* als Führer der Syndikate behandelt. Die Frage nach dem Einfluß, den die „Names“ selbst auf den Risiko-Ausgleich ausüben, leitet uns zur Untersuchung ihrer Beziehungen zu den Syndikaten über.

a) Die „Names“ als Kapitalgeber des Lloyd's Marktes.

Die Stellung der „Names“ in den Syndikaten gleicht im wesentlichen derjenigen von Aktionären. Sie nehmen am *Underwriting* fast ausschließlich finanziell teil und überlassen den

²⁶⁹⁾ Siehe S. 134 ff.

Agents die Markt- und Verwaltungsgeschäfte²⁷⁰⁾ bis auf die Festsetzung ihrer Beteiligungsquote an den Syndikatszeichnungen, die nach Maßgabe ihrer Kautionen, der Zahl der übrigen Syndikatsmitglieder und dem Grad ihres Vertrauens in den Syndikatsführer erfolgt. Eine solidarische Haftung der Syndikatsmitglieder besteht nicht, auch nicht auf dem Umweg über das *Guarantee*-Verfahren, da das *Committee of Lloyd's* ausdrücklich die gegenseitige Bürgschaftsübernahme für alle *Underwriters*, die sich ein und desselben *Agent* bedienen, verboten hat. Jeder „*Name*“ haftet lediglich für seinen quotenmäßigen Anteil an den einzelnen — wie wir wissen, kurzfristigen — Risikoverträgen. Da die Syndikatsabmachungen ebenfalls an keine bestimmte Dauer gebunden sind und gewöhnlich von 12 zu 12 Monaten revidiert werden, können die „*Names*“ ihre Beziehungen zu den Akzeptationsgemeinschaften binnen kürzester Zeit lösen, was einerseits das „Sterben“ schwacher Syndikate, andererseits die Bildung neuer erleichtert, immer aber die Leistung der *Underwriting Agents* anspornt und die finanzielle Unterstützung besonders erfolgreicher sichert. So ist die Syndizierung nur eine gefestigtere Form des Führer-Gefolgschaftsprinzips.

Die Syndizierung und mit ihr die *endgültige Scheidung der Lloyd's in wirkliche, fachlich durchgebildete „Underwriters“ und in vor allem finanziell interessierte „Names“* kam erst voll zum Durchbruch, als infolge der technischen Neuerungen und der Aufnahme des Non-Marine-Geschäftes die Mannigfaltigkeit der akzeptierten Risiken und das aktive *Underwriting* immer schwieriger wurde. Eine Rolle spielte ferner die Tatsache, daß die neu hinzutretenden *Underwriters* in immer höherem Prozentsatz aus der Industrie stammten, und sich im Gegensatz zu den schiffahrtsorientierten Kreisen der alten „*Members of Lloyd's*“ vorher nicht einmal gelegentlich als Versicherer betätigt haben durften. Neuaufnahmen pflegen deshalb — und nicht allein wegen der zeitlichen Unterschiede und aus dem Streben, an dem „*goodwill*“ bestehender Gruppen teilzunehmen — seit langem weniger zur Gründung neuer als zur Verstärkung vorhandener Syndikate zu führen: ein Vorgang, der

²⁷⁰⁾ Die meisten „*Names*“ erscheinen nur ganz gelegentlich im „*Underwriting Room*“ von *Lloyd's* und sind zufrieden, wenn sie am Jahresschluß einen befriedigenden Scheck von ihren *Underwriting Agents* erhalten. Vgl. hierzu die auf S. 309/10 wiedergegebene Äußerung des Aufsichtsratsvorsitzenden der *Eagle, Star & British Dominions Insurance Ltd.*

eine gewisse Ähnlichkeit mit der Kapitalerhöhung von Aktiengesellschaften aufweist, allerdings mit dem günstigen Unterschied, daß eine solche Ausweitung der Syndikate ohne viel Umstände vor sich gehen kann, u. a. weil sie jederzeit leicht rückgängig zu machen ist. Den losen rechtlichen Bindungen kommt hierbei die Tatsache zugute, daß die meisten „Names“ das Underwriting nur nebenberuflich betreiben. Man denke vergleichsweise an die Schwierigkeiten und Bedenken, die einer Kapitalreduktion bei Gesellschaften mit großen Verwaltungs- und Agenturorganisationen im Wege stehen.

b) Makler als Underwriters.

Wie die rein finanzielle Beteiligungsmöglichkeit am Lloyd'schen Versicherungsgeschäft die Verteilung der Kapitalrisiken auf die widerstandsfähigsten Schifffahrts-, Ueberseehandels-, Industrie- und auch Großgrundbesitzerkreise Englands bewirkt hat, ist bereits in der Darstellung der *Corporation of Lloyd's* untersucht worden. Hier soll nur kurz auf einen anderen Aspekt dieses Sachverhalts hingewiesen werden, nämlich auf die Bedeutung der „Names“ als Geschäftszuträger^{270*}) und der „Membership“ bei Lloyd's als eine für viele Unternehmer erwünschte Gelegenheit, an eigenen Versicherungen relativ gefahrlos teilzunehmen. Wichtiger ist, daß sich unter den „Names“ Inhaber, Anteilseigner und Angestellte zahlreicher Maklerfirmen befinden: 1930 bis zu 26 %, also ein Prozentsatz, der auf eine sehr beachtliche *Verflechtung des Underwriting mit dem Broking* hinweist und das Resultat einer Entwicklung darstellt, die mit der Entstehung des Lloyd's Marktes eng verbunden ist. „*Offices that Insure Ships or their Cargo are many about the Royal Exchange, as Mr. Hall's, Mr. Bevis's, etc., who for a premium paid down procure those who will subscribe Policies for Insuring Ships (with their Cargo) bound to or from any part of the World*“ schrieb *Hatton* 1708, als es kaum hauptberufliche Versicherer, geschweige denn Syndikate oder ein anerkanntes Abschlußzentrum gab und die Marktparteien daher sehr auf Vermittler angewiesen waren, vor allem die Versicherungsnehmer, die große Makler-Abzüge im Schadenfall in Kauf nehmen

^{270*)} Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß das *Committee of Lloyd's* diesem Gesichtspunkt bei der Auswahl neuer „*Underwriting Members*“ große Bedeutung zumißt.

mußten²⁷¹⁾. Aber nicht allein als Vermittler gewannen die Brokers früh maßgeblichen Einfluß auf den Versicherungsmarkt: die Notwendigkeit, das Versicherungsangebot mit der — steigenden — Nachfrage in Uebereinstimmung zu halten, bewog viele, außerdem mehr oder weniger häufig als Versicherer tätig zu sein, zumal sich das Underwriting zeitweise, vor allem in Kriegs- und Konjunkturperioden, einer solchen Popularität erfreute, daß sogar Handwerker, „*Tradesmen, Shopkeepers etc. . . . lured by the golden, delusive Bait of Premiums*“²⁷²⁾ ihr Glück darin versuchten. Der Anreiz für die Brokers dürfte schon deshalb ungewöhnlich stark gewesen sein, weil sich in ihren Händen ein beträchtliches Risikenaliment konzentrierte und die Auswahl der besten ermöglichte, ganz abgesehen davon, daß sie über Fachwissen verfügten und oftmals ein dringendes Prestigeinteresse hatten, zumindest Restbeträge auf eigene Rechnung zu übernehmen²⁷³⁾. Es kann nach dem Vorhergehenden nicht erstaunen, wenn in dem parlamentarischen Bericht des *Select Committee on Marine Insurance* verschiedentlich angegeben wird, daß die Makler 1810 schon bis zu zwei Drittel des Lloyd'schen Prämienumsatzes kontrollierten und als Underwriter z. T. *Leader-Funktionen* ausübten; so genossen beispielsweise die von Angerstein²⁷⁴⁾ unterschriebenen Policen eine derartige Anerkennung, daß sie allgemein nach seinem Vornamen Julius nur „*Julians*“ genannt wurden und jederzeit ohne genaue Prüfung einer ausreichenden Gefolgschaft sicher waren. Die *personelle Kopplung von Makler- und Underwriterberuf*, wie sie in der Geschichte der Lloyd's durch Angerstein verkörpert wird, *verschwindet* allerdings im Laufe der Weiterentwicklung und Marktspezialisierung wieder, oft zugunsten von Familienangehörigen, die das Underwriting übernehmen²⁷⁵⁾. *Dafür vermehren sich die finanziellen Bindungen zwischen Under-*

²⁷¹⁾ Hatton, *A New View of London*, II, 787, zit. in *History*, S. 40 und S. 53.

²⁷²⁾ Wie ein zeitgenössischer Schriftsteller (*Weskett*, „*Digest*“) es ausdrückt.

²⁷³⁾ Sowohl die Maxima der einzelnen Underwriters wie auch die Gesamtkapazität des Marktes waren verhältnismäßig gering. Vgl. *History* S. 50/51.

²⁷⁴⁾ Ueber die Tätigkeit von *John Julius Angerstein*, oft „*Father of Lloyd's*“ genannt, als Underwriter und Makler gibt der Bericht des *Select Committee on Marine Insurance, 1810*, genügend Hinweise. Er läßt vor allem erkennen, daß Angerstein vorwiegend Makler war.

²⁷⁵⁾ Wie überhaupt die Familie in der Entwicklung der Lloyd's eine Rolle spielte. Vgl. S. 97 und *Martin*, S. 366.

writing und Broking in dem Maße, in dem der Kundenverkehr gänzlich in die Hände der Makler kommt²⁷⁶). Jeder erfolgreiche Makler hat naturgemäß das Bestreben, sich durch Einflußnahme auf die Syndikate vom Zufall des Marktspiels unabhängiger zu machen, an der Tragung der besten Risiken aus seinem Maklerbestand teilzuhaben, allmählich die Underwriting-Interessen auszubauen, um letzten Endes an der Ausübung einer wichtigen Funktion zu verdienen, die sich erst aus dem modernen Lloyd's-System ergeben hat: an der Organisation und Verwaltung von Syndikaten. Fast sämtliche mittelgroßen Brokers sind „Names“ in einer oder in mehreren Akzeptationsgruppen; eine Maklerfirma entsandte (1929) aus den Kreisen ihrer Inhaber und Angestellten 22 „Names“, andere 13, 12, 9, 8, und verschiedene 7 Vertreter²⁷⁷). Ueber 65 von ungefähr 300 Lloyd's Brokers haben sich sogenannte „Agenturen“ angegliedert, die für „ihre“ oft sehr großen Syndikate gewissermaßen als Generalunternehmer gegen entsprechende Unkosten-Vergütung und Gewinnbeteiligung die Verwaltungs- und Regulierungsgeschäfte führen, den Ersatz oder die Werbung neuer „Names“ besorgen, neue Syndikate aufstellen und die Underwriting Agents ernennen²⁷⁸). Zwei der bedeutendsten „Agenturen“ kontrollierten 1929 zusammen über 10 % aller „Names“ überhaupt, und waren bezeichnenderweise hauptsächlich in der Non-Marine-Versicherung tätig, wie die meisten ihrer Konkurrenten. Die Leitung der Luftfahrt- und Kreditrückversicherungssyndikate ist schließlich die Angelegenheit einer einzigen „Agentur“, die auf diese Weise mit 497 oder 14 % der gesamten „Names“ arbeitet, von denen kaum 3 % auf die Seeversicherung entfallen, gegen annähernd 400 auf die erwähnten Spezialsyndikate.

²⁷⁶) Diese Entwicklung wird beschleunigt durch die Tatsache, daß in den wenigen kombinierten Lloyd's-Firmen, die ihr Dasein der Initiative von Underwriters — und nicht von Brokers — verdanken, die Maklerinteressen schnell die Oberhand gewinnen, nicht zuletzt veranlaßt durch die lukrativen Möglichkeiten einer leichten und risikolosen Verdienststeigerung durch Provisionseinnahmen. Selbst die Vermittlung für Gesellschaften gehört bald zum Geschäftsbereich der Lloyd's Brokers.

²⁷⁷) Nicht eingerechnet die Zahl der Makler, die zwar „Member“ sind, aber zur Zeit „Non-underwriting“.

²⁷⁸) Nach außen hin werden die einer „Agentur“ nahestehenden Syndikate oft durch den Makler selbst geführt, in Wirklichkeit aber durch einen sogenannten „Deputy“, der die gleichen Vollmachten hat wie selbständige „Agents“, doch vielfach das Faksimile des Maklers benutzt.

c) Die „Names“ als Unternehmer.

Die Tatsache, daß 1934 auf 1565 „*Underwriting Members of Lloyd's*“ nicht 1565, sondern 3914 Syndikatsbeteiligungen entfallen, zeigt, daß zwischen den „Names“ vieler Syndikate völlige oder teilweise Personalunion herrscht, oder mit anderen Worten, daß die „Names“ über den Rahmen des einzelnen Syndikats hinaus durch gleichzeitige Zugehörigkeit zu anderen Akzeptationsgruppen auf den Risikenausgleich des Lloyd's Marktes Einfluß nehmen. Die Gründe hierfür lassen sich kurz wie folgt zusammenfassen:

1. Kein „Name“ möchte nach Möglichkeit sein Underwriter-Schicksal gänzlich mit der Geschicklichkeit eines einzigen *Underwriting Agents* verknüpfen. Je mehr *Agents* er beschäftigen kann, desto höher sind seine Erfolgsaussichten²⁷⁹⁾.
2. Nicht jedes Syndikat verspricht den gleichen mengenmäßigen Umsatz, und vor allem weist nicht jedes Syndikat eine gleichartige Zusammensetzung seines Risikenbestandes auf; sei es, daß es sich um Spezial- oder um Kombinationssyndikate handelt, sei es, daß die Unterschiede durch die *Leader-Rolle* des *Underwriting Agent* oder durch die besonderen Beziehungen des Syndikats bedingt sind.

Je nachdem die „Names“ die Chancen der einzelnen Syndikate einschätzen, pflegen sie ihre Zeichnungskapazität auf die besten zu verteilen. Aus diesem Grunde würde es nicht — höchstens für die Einsyndikatler — genügen, lediglich die syndikatsmäßige Ausgleichsorganisation der Lloyd's zu untersuchen. Die Widerstandskraft des Lloyd's Marktes beruht gerade auf der Bildung einer, die Zahl der Syndikate um ein Vielfaches übersteigenden, Menge von Ausgleichsgemeinschaften durch die einzelnen Risikoträger aus ihren zahlen-, art- und größenmäßig so überaus verschiedenen Syndikatsbeteiligungen, d. h. auf einer internen Risikomischung durch die „Names“, die gleichmäßig-gestaltend auf die Geschäftsergebnisse und damit auf die Preisbildung wirken muß. Die „Names“ betreiben das „*Underwriting*“ ähnlich wie Rückversicherer, die ihr Geschäft nicht aus einzelnen

²⁷⁹⁾ Seit einigen Jahren sind neu eintretende Underwriters bei Wechsel oder Vermehrung der beschäftigten *Underwriting Agents* an die Zustimmung des *Committee of Lloyd's* gebunden.

Risiken, sondern quotenmäßig aus Teilbeständen oder Alimenten der Erst- oder Direktversicherer aufbauen: ein Verfahren, das in der gleichen Form wie bei Lloyd's im gesamten Versicherungswesen nicht noch einmal zu finden ist, in der abgeschwächten und nicht entfernt so beweglichen Form des „*Insurance Investment Trust*“ fast nur in den Vereinigten Staaten²⁸⁰).

II. Der Risiken-Ausgleich innerhalb mehrerer Syndikate

1. Die Vielsyndikatler-Bewegung.

Die Tabellen VIIa und VIIb²⁸¹) bringen deutlich zum Ausdruck, daß die interne Verflechtung des Lloyd's Marktes so genommen bzw. die Verteilung der Underwriter-Interessen auf mehrere Syndikate seit 1913 sich, sowohl der Zahl der Underwriter als auch der Zahl der gleichzeitig in Anspruch genommenen Syndikate nach, so verändert hat, daß man die Vielsyndikatler-Bewegung mit Recht als den entscheidenden Faktor in der Entwicklung der Lloyd'schen Struktur während der letzten zwei Jahrzehnte ansehen kann.

²⁸⁰) Vgl. *Manes*, Versicherungswesen, Bd. I, S. 134. In Deutschland gründete der Michael-Konzern seinerzeit die „Gesellschaft für Versicherungswerte“. Vgl. ferner v. *Hollitscher*, *Internationale Rückversicherung*, S. 206 über die gleichmäßiggestaltende Wirkung der Rückversicherung auf die Geschäftsergebnisse.

²⁸¹) Die zweite Tabelle (VIIb) stellt nur ein Korrelat der ersten dar, indem sie die Verteilung der Underwriters auf die verschiedenen Grade der Vielsyndikatlerei von der Seite der „Names“ aus betrachtet wiedergibt, und damit die Marktposition der einzelnen Vielsyndikatlergruppen besser zum Ausdruck bringt. Natürlich ist auch ein „Name“ nicht dem anderen gleich, d. h. ein Sechssyndikatler kann durchaus ein größeres Prämieeinkommen haben als ein Underwriter mit 8 „Names“, in der Regel aber werden die großen Lloyd's Versicherer sich mit den großen Vielsyndikatlern decken. Eine Feststellung der Prämieeinkünfte jedes Underwriters aus jeder Syndikatsbeteiligung ist schon deshalb unmöglich, weil Lloyd's kein anderes Material je veröffentlicht haben wie eben eine namensmäßige Wiedergabe der Syndikate. Diese Unterlagen genügen jedoch, um die im folgenden gezogenen Schlüsse zu rechtfertigen. Zu den einzelnen Jahren ist zu sagen, daß ihre Auswahl durch die erreichbaren *Audit*-Listen bestimmt worden ist: 1913 kommt vor allem eine Vergleichsrolle zu, 1923 und 1926 dürften den Umwandlungsprozeß, der nach der Kriegskonjunktur einsetzte, zeigen, und 1929 seine Beendigung.

Tabelle VIIa

Verteilung der Underwriters auf										
Gattung						in Prozent				
	1913	1923	1926	1929	1934	1913	1923	1926	1929	1934
Einsyndikatler	316	322	336	309	282	51,80	27,19	24,48	21,81	18,02
Zweisyndikatler	198	446	515	599	739	32,46	37,67	40,58	42,27	47,22
Dreisyndikatler	68	255	247	288	310	11,15	21,54	19,46	20,33	19,80
Viersyndikatler	28	100	124	121	109	4,59	8,44	9,77	8,54	6,96
Fünfsyndikatler	—	40	27	57	51	—	3,38	2,13	4,02	3,26
Sechssyndikatler	—	15	12	21	37	—	1,27	0,95	1,48	2,37
Siebensyndikatler	—	4	5	11	11	—	0,34	0,39	0,78	0,70
Achtsyndikatler	—	2	2	8	13	—	0,17	0,16	0,56	0,83
Neunsyndikatler	—	—	1	3	5	—	—	0,08	0,21	0,32
Zehnsyndikatler	—	—	—	—	3	—	—	—	—	0,20
Elfsyndikatler	—	—	—	—	5	—	—	—	—	0,32
„Underwriters“	610	1184	1269	1417	1565	100%	100%	100%	100%	100%

Tabelle VIIb

Verteilung der „Names“ auf										
Gattung						in Prozent				
	1913	1923	1926	1929	1934	1913	1923	1926	1929	1934
Einsyndikatler	316	322	336	309	282	30,74	11,87	11,71	9,27	7,20
Zweisyndikatler	396	892	1030	1098	1478	38,52	32,88	35,89	32,93	37,76
Dreisyndikatler	204	765	741	864	930	19,85	28,20	25,82	25,91	23,76
Viersyndikatler	112	400	496	484	436	10,89	14,74	17,28	14,52	11,13
Fünfsyndikatler	—	200	135	285	255	—	7,37	4,70	8,55	6,53
Sechssyndikatler	—	90	72	126	222	—	3,32	2,51	3,78	5,67
Siebensyndikatler	—	28	35	77	77	—	1,03	1,22	2,31	1,99
Achtsyndikatler	—	16	16	64	104	—	0,59	0,56	1,92	2,65
Neunsyndikatler	—	—	9	27	45	—	—	0,31	0,81	1,15
Zehnsyndikatler	—	—	—	—	30	—	—	—	—	0,75
Elfsyndikatler	—	—	—	—	55	—	—	—	—	1,40
„Names“	1028	2713	2870	3334	3914	100%	100%	100%	100%	100%

1913 beschränkten über 50 % der Underwriters ihre Akzeption auf ein Syndikat, und nicht einer war an mehr als 4 Gruppen beteiligt. Das wird schon im folgenden Jahrzehnt anders: die Einsyndikatler schrumpfen fast auf die Hälfte zusammen und machen 1934 gerade 18 % der Underwriters aus; ihr Einfluß wird — nach „Names“ gerechnet — noch geringer (7,2 %). Alle Grade der Vielsyndikatlerei dagegen steigen. — Einwirkung der Kriegskonjunktur, aber auch des Kriegsrisikos und das erhöhte Verteilungsbedürfnis in dem nach Kriegsende einsetzenden Prämienkampf! — so daß 1923 schon Fünf-, Sechs-, Sieben-

und Achtsyndikatler vorhanden sind und das Schwergewicht nach beiden Tabellen bei den Zwei- und Dreisyndikatlern liegt. 1926 erscheint der erste Neunsyndikatler, 1933 der erste Zehnsyndikatler, 1934 gibt es bereits 5 Neunsyndikatler, 3 Zehn- und 5 Elfsyndikatler. Das Verhältnis von Underwriters zu „Names“ steigt von 1:1,68 (1913) über 1:2,35 (1929) auf 1:2,5 im Jahre 1934. Da gleichzeitig die Zahl der Underwriters auf mehr als das Doppelte anwuchs, ist die Verteilung des Underwriting-Risikos der „Names“ auf eine Vielzahl von Syndikaten augenscheinlich nicht mehr das Privileg besonders großer Underwriters, sondern allgemeingültiger Grundsatz geworden, was wiederum auf das Vorhandensein spartenmäßiger Triebkräfte schließen läßt. Daß diese aus der — erfahrungsgemäß in ihren Ergebnissen nicht so wie das Seeversicherungsgeschäft schwankenden — Non - Marine - Versicherung hervorgehen, lassen die Tabellen VIIIa und VIIIb vermuten:

Tabelle VIIIa

Verteilung der Underwriters auf die verschiedenen Syndikatsarten							
Jahr	Gesamtzahl der Underwriters	davon sind beteiligt an					
		Non-Marine Syndikaten	Both Syndikaten	Marine Syndikaten	Empl. Liab. Syndikaten	Aviation Syndikaten	Credit R/I Syndikaten
1913	610	277-45,40%	427-70,00%	200-32,78%	15 - 2,45%	—	—
1923	1184	897-75,76%	817-69,00%	312-26,35%	59 - 4,98%	236-19,93%	—
1926	1269	994-78,33%	893-70,37%	283-22,30%	48 - 3,78%	203-15,99%	99 - 7,80%
1929	1417	1218-85,95%	1023-72,19%	217-15,14%	75 - 5,29%	286-20,18%	103 - 7,27%

Tabelle VIIIb

Die Verteilung der „Names“ auf die verschiedenen Syndikatsarten								
Syndikatsart					in Prozent			
	1913	1923	1926	1929	1913	1923	1927	1929
Non-Marine	352	1090	1167	1404	34,24	40,18	40,66	45,11
Both	446	939	1021	1220	43,39	34,38	35,57	36,59
Marine	215	363	324	235	20,91	13,38	11,29	7,05
Empl. Liab.	15	62	53	75	1,46	2,28	1,85	2,25
Aviation	—	259	206	295	—	9,55	7,18	8,85
Credit R/I	—	—	99	105	—	—	3,45	3,15
Gesamtzahl der „Names“	1028	2713	2870	3334	100%	100%	100%	100%

Hiernach waren 1929 fast 86 % aller Underwriters Mitglieder von Non-Marine-Syndikaten gegen 45,4 % 1913; der Prozentsatz der an Both-Syndikaten beteiligten Lloyd's-Versicherer blieb bis 1926 ungefähr konstant, und erhöhte sich dann bis 1929 um ein geringes. Dagegen sanken die in Marine-Syndikaten tätigen Underwriters von 32,78 % (1913) auf 15,14 %, nach der Zahl der Beteiligungen gerechnet sogar von 20,91 % auf 7,05 %. Aus den unregelmäßigen Ueberschneidungen ergibt sich ferner die für die Widerstandskraft des Lloyd's Marktes sehr wesentliche Folgerung, daß die Risikenbestände der meisten Underwriters aus sehr verschiedenartigen Syndikatskombinationen bestehen müssen. (Vgl. Tabelle X.)

Unsere Vermutung über die Bedeutung der Non-Marine-Versicherung für die organisatorische Verbreiterung des Lloyd'schen Risikenausgleichs wird durch Tabelle IX bestätigt, die im wesentlichen wie folgt zusammengefaßt werden kann:

- a) Sowohl bei den Ein- wie bei den Vielsyndikatlern sinkt der Anteil der Marine-Syndikatsbeteiligungen dauernd: 56 Einsyndikatlern, die sich 1913 auf die Akzeption von See-Risiken beschränkten, stehen 1929 ganze 8 „Names“ in der gleichen Gruppe gegenüber. Die *Marine-Names* der wichtigsten Mehrsyndikatler des Lloyd's Marktes erfuhren in den Jahren 1913 bis 1929 eine Verminderung von 20,9 % auf 8,2 % (Zweisyndikatler), von 18,1 % auf 6,7 % (Dreisyndikatler) und bei den Viersyndikatlern von 34,8 % auf 7 % ihrer Gesamtbeteiligungen. Die Marine-Gruppenanteile der übrigen Vielsyndikatler spielen von vornherein keine beträchtliche Rolle. Nicht ein Underwriter scheint also die Steigerung seiner Erfolgchancen im Seeversicherungsgeschäft durch Beschäftigung mehrerer *Marine-Underwriting Agents* ohne gleichzeitige Beteiligung an Non-Marine-Risiken für ausreichend zu halten. Da andere Syndikate nicht in Frage kommen, muß demnach die Seeversicherungsakzeption vorwiegend in den Händen der *Both-Syndikate* liegen.
- b) Dieser Ansicht entspricht, daß die *Both-Names* der Zweisyndikatler — immer von 1913 bis 1929 — von 33,6 % auf 33,9 % (nachdem sie 1923 37,1 % erreicht hatten) ihrer sämtlichen Syndikatsengagements zunahmen, bei den Dreisyndikatlern von 24,5 % auf 37,4 % und bei den Viersyndikatlern sogar von 7,1 % auf 30 %, letzteres bereits

Tabelle IX

Die Interessen-Verteilung der Ein- und Vielsyndikatler nach Art und Zahl ihrer Syndikatsbeteiligungen („Names“)

Jahr	Zahl und Bezeichnung der Underwriters	Non-Marine	Both	Marine	Empl. Liab.	Aviation	Credit Reinsurance
1913	316 Einsyndikatler	5	255	56	—	—	—
1923	322	100	196	26	—	—	—
1926	336	123	201	12	—	—	—
1929	309	142	159	8	—	—	—
1913	198 Zweisyndikatler	177	133	83	3	—	—
1923	446	411	331	124	5	21	—
1926	515	464	407	115	5	33	3
1929	599	512	406	99	5	71	5
1913	68 Dreisyndikatler	111	50	37	6	—	—
1923	255	294	217	116	11	127	—
1926	247	311	249	84	13	65	19
1929	288	362	323	58	17	83	21
1913	28 Viersyndikatler	59	8	39	6	—	—
1923	100	159	120	45	21	55	—
1926	124	165	123	61	17	75	55
1929	121	179	147	34	10	63	51
1913	— Fünfsyndikatler	—	—	—	—	—	—
1923	40	78	47	33	9	33	—
1926	27	44	21	27	7	20	16
1929	57	103	94	21	16	31	20
1913	— Sechssyndikatler	—	—	—	—	—	—
1923	15	32	24	11	10	13	—
1926	12	34	10	13	5	7	3
1929	21	49	44	4	9	18	2
1913	— Siebensyndikatler	—	—	—	—	—	—
1923	4	11	2	5	3	7	—
1926	5	17	10	5	3	—	—
1929	11	26	17	8	8	15	3
1913	— Achtsyndikatler	—	—	—	—	—	—
1923	2	5	2	3	3	3	—
1926	2	6	—	2	2	4	2
1929	8	22	22	2	8	8	2
1913	— Neunsyndikatler	—	—	—	—	—	—
1923	—	—	—	—	—	—	—
1926	1	3	—	2	1	2	1
1929	3	9	8	1	2	6	1

bis 1923. Auch die Beteiligung am Non-Marine-Geschäft durch die an sich seeversicherungsorientierten *Agents* der *Both*-Syndikate genügt indessen den Lloyd'schen Seeversicherern nicht, denn die *Non-Marine-Names* der Zwei-

Drei- und Viersyndikatler machen einen größeren Prozentsatz aus als ihre *Both-Names*; mit anderen Worten, die Mehrheit der Seeversicherer sucht außerdem Anschluß an die Nur-Non-Marine-Syndikate. 1929 halten sich die *Marine-* und *Both-Names* der Zwei-, Drei- und Viersyndikatler einerseits, und die *Non-Marine-Names* der gleichen Gruppen allein auf der anderen Seite ungefähr die Waage.

- c) Die Bedeutung der Spezialsyndikatsarten für die Vielsyndikatlerbewegung ist im Verhältnis zu der Einflußnahme des Non-Marine-Geschäftes nur sekundärer Natur: 1913, als schon gegen 48 % der Underwriters an mehr als einem Syndikat beteiligt waren, betrug der Anteil der Spezialsyndikate²⁸²⁾ an den „Names“ der Zweisyndikatler 1 %, bei den Dreisyndikatlern 3 % und bei den Viersyndikatlern 5,5 %, während der Prozentsatz der *Non-Marine-Names* durchweg sehr erheblich war. Die Entwicklung zeigt, daß die Spezialsyndikate vor allem von den großen Vielsyndikatlern besetzt werden. Von 85 *Employers' Liability Names* gehörten 1929 nur 5 Zweisyndikatlern, 17 Dreisyndikatlern, 10 Viersyndikatlern usw. Um so erstaunlicher ist es, daß sich 1923 bereits Zweisyndikatler an der Tragung der schweren Luftfahrt- und Kreditrückversicherungsrisiken — vor allem an den erstgenannten und bis 1929 immer zunehmend — interessierten, zumal die Dreisyndikatler sich in der gleichen Periode offensichtlich von Luftfahrt-Syndikatsbeteiligungen zu entlasten suchten. Immerhin werden sowohl die Luftfahrt- als auch die Kreditrückversicherungssyndikate in der Hauptsache von den Underwriters mit der breitesten Syndikatsverteilung getragen.

Nur in Luftfahrt-, Kreditrückversicherungs- oder in *Employers' Liability*-Syndikaten, oder in Kombinationen zwischen diesen Gruppen oder mit Marine-Syndikaten war seit 1913 nicht ein Underwriter, selbst kein Vielsyndikatler tätig; und Tabelle X beweist, daß die weiter oben unter a angeführten 8 Einsyndikatler die einzigen Underwriters sind, die sich 1929 auf das Seeversicherungsgeschäft spezialisierten, während 1926 noch 18 Nur-Seeversicherer — darunter 2 Mehrsyndikatler — vorhanden waren: wahrlich der bezeichnendste Umstand für die Wandlung des

²⁸²⁾ Unter Ausschluß der Marine-Syndikate, weil diese ja die Vergleichsgrundlage für die Entwicklung des Lloyd's Marktes von der Seeversicherung zur Allesversicherung und der Vielsyndikatlerbewegung bilden.

Tabelle X

Die Syndikatskombinationen der Underwriters ²⁸³⁾

Kombinationsart	Zahl der Underwriters							
					in Prozent			
	1913	1923	1926	1929	1913	1923	1926	1929
<i>Marine</i> allein	58	29	18	8	9,51	2,45	1,42	0,57
„A“ Nur Spezial-Syndikate	58	29	18	8	9,51	2,45	1,42	0,57
<i>Non-Marine</i> allein	7	121	127	163	1,15	10,22	10,01	11,50
<i>Both</i> allein	10	208	217	170	1,64	17,57	17,10	12,00
<i>Non-Marine</i> u. <i>Both</i>	390	345	468	619	63,93	29,14	36,88	43,68
„B“ Nur Kombinations-Syndikate	407	674	812	952	66,72	56,93	63,99	67,18
<i>Non-Marine</i> u. Spezial ²⁸⁴⁾	118	212	224	235	19,34	17,90	17,65	16,59
<i>Both</i> u. Spezial	10	49	44	7	1,64	4,14	3,47	0,49
<i>Non-Marine</i> , <i>Both</i> u. Spezial	17	220	171	215	2,79	18,58	13,47	15,17
„C“ Spezial- u. Kombinations-Syndikate zugleich	145	481	439	457	23,77	40,62	34,59	32,25
Gesamtzahl der Underwriters	610	1184	1269	1417	100 %	100 %	100 %	100 %

Lloyd's Marktes aus einer historischen Seeversicherungseinrichtung in die vielseitigste Versicherungsorganisation überhaupt.

Dem Verschwinden der Nur-Seeversicherer steht die Steigerung der Nur-Non-Marine-Versicherer von 7 im Jahre 1913 auf 163 im Jahre 1929, oder von 1,15 % auf 11,5 % der Underwriters gegenüber. Interessant ist, daß 1929 noch 170 Underwriters die ausschließliche Beteiligung an *Both*-Syndikaten genügte. Die Mitgliedschaft an Non-Marine- und *Both*-Syndikaten zur gleichen Zeit ist jedenfalls schon seit 1913 von zwei Dritteln der Underwriters — 1923 ausgenommen — als günstige Beteiligungskombination angesehen worden, obwohl damals auf 1 *Non-Marine*- oder *Both*-Name kaum soviel Non-Marine-Prämie entfallen sein dürfte wie heute.

Die Gruppe („C“) derjenigen Lloyd's Versicherer, die ihr Underwriting-Risiko auf die breitestmögliche Basis, nämlich auf Kombinations- und Spezialsyndikate, verteilen, ist von 1913 bis

²⁸³⁾ Tabelle X kann natürlich auch nicht annähernd die tatsächliche Vielgestaltigkeit der Verteilung des Underwriting-Risikos durch die einzelnen Underwriters wiedergeben, weil sie keine Rücksicht auf die Anzahl gleichartiger Beteiligungen eines Lloyd's-Versicherers nimmt, und die quotenmäßigen Verschiedenheiten nicht zu erfassen sind.

²⁸⁴⁾ Inkl. Marine-Syndikate.

1923 auf 40,62 % der Underwriters gewachsen, seitdem jedoch wieder auf 32,25 % zurückgegangen, woran zur Hälfte die nicht weiter verwunderliche Minderung der Kombination von *Both*- und Spezialsyndikatsbeteiligungen von 4,14 % auf 0,49 % schuldig ist. Die Spezialsyndikate werden fast hundertprozentig von solchen Underwriters gebildet, die weniger Seeversicherungsgeschäft als Non-Marine-Risiken zeichnen dürften: die Kombination von Non-Marine- und Spezialsyndikatsbeteiligungen stellt trotz prozentualer Abnahme seit 1913 noch immer die Hauptkombination der Gruppe „C“ dar; die Kombination von Non-Marine-, *Both*- und Spezialsyndikats-Engagements hat seit 1913 zunehmende Anwendung gefunden und wird heute von 215 Underwriters zum Risikenausgleich benutzt.

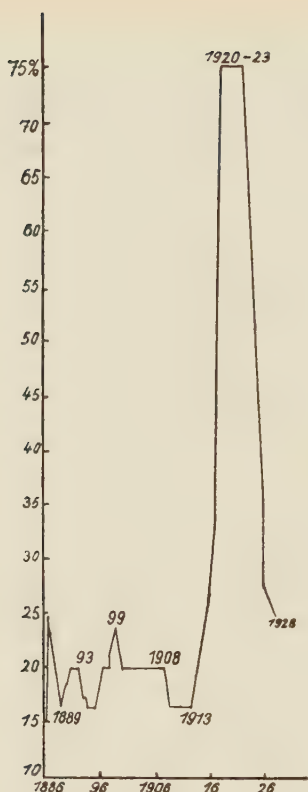
2. Die interspartenmäßige Verflechtung der Syndikate.

a) Die Seeversicherungssyndikate²⁸⁵⁾

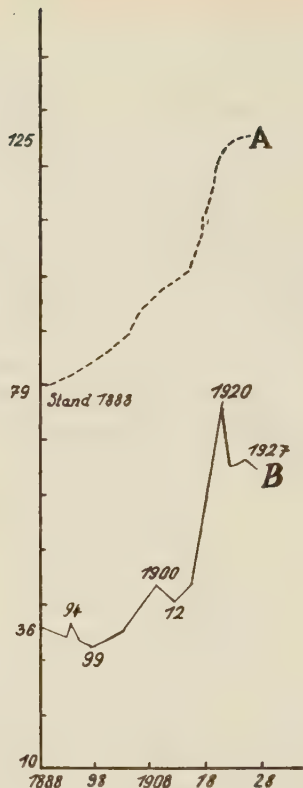
Bis ungefähr zum Jahre 1885 — 15 Jahre nach Gründung der *Corporation of Lloyd's* — bestand der Lloyd's Markt allein aus Marine-Syndikaten. Um jene Zeit setzte dann allmählich die Akzeptation von Non-Marine-Versicherungen ein: zuerst als Gelegenheitsgeschäft sozusagen auf dem Rücken der Seeversicherung, damals eine erwünschte Umsatzsteigerung, schließlich aber als „Muß“-Geschäft, ohne welches die Aufrechterhaltung der Lloyd'schen Vorrangstellung im internationalen Seeversicherungswesen wahrscheinlich unmöglich gewesen wäre. Aber noch immer ist die Seeversicherung die prämiemäßig größte Risikosparte der Lloyd's, denn die Non-Marine-Versicherung ist nur ein Sammelname für die verschiedenen Risiko-Arten wie Feuer-, Einbruchdiebstahl-, Betriebsunterbrechungs-, Unfall-, Haftpflicht-, Regen-, Maschinenbruch- und viele andere Versicherungen.

Angaben, insbesondere Zahlen, über die Zusammenhänge zwischen der Seeversicherungsentwicklung und der Evolution des modernen Lloyd's Systems sind von den Underwriters ebenso wenig bekanntgegeben worden wie auf anderen Gebieten. Wir müssen uns deshalb wieder einmal mit Analogieschlüssen aus dem über die Seeversicherungsgesellschaften vorliegenden Material behelfen, das immerhin für Lloyd's ebenfalls gültige Folgerungen zulassen sollte.

²⁸⁵⁾ Nicht aus historischem Interesse, sondern um die Bedeutung und Elastizität der spartenmäßigen Verflechtung für den Lloyd'schen Risikenausgleich zu zeigen, ist es notwendig, die Verhältnisse in der Seeversicherung etwas ausführlicher als in anderen Sparten zu würdigen.



Dividendenkurve der
„Indemnity“²⁸⁶⁾.



A: Gesellschaftsgründungen 1888—1927.
B: Zahl der bestehenden Gesellschaften²⁸⁶⁾.

Die hier und im Kapitel über die „Konzentrationsbewegung bis zur Gründung der Corporation of Lloyd's“ abgebildeten Kurven zeigen, daß vor Beginn des großen Weltkrieges die Hochkonjunktur anfangs der sechziger Jahre des vorigen Jahrhunderts nicht wieder erreicht wurde, von kurzfristigen Ausnahmen abgesehen. In den Gründungsjahren der Corporation war die Lage so schlecht, daß viele Gesellschaften keine Dividende ausschütten konnten, — so auch die den Rothschilds nahestehende *Alliance* — und einige zusammenbrachen. Die Entwicklung bis zur Jahrhundertwende brachte keine wesentliche Aufbesserung, ja, bis Kriegsausbruch sogar einen entschiedenen Niedergang, der eine der stärksten Triebfedern für die Aufnahme des Non-Marine-Under-

²⁸⁶⁾ Vgl. S. 59; ebenso Bilanz der „Indemnity“ von 1928 im *Post Magazine Almanack* 1929/30.

writing bei Lloyd's wurde. Ohne daß das Prämienniveau entsprechend aufgebessert werden konnte, stiegen seit 1900 die Kosten für Schiffsreparaturen, 1912 allein um 15 %; überdies waren die englischen Reparaturwerften zu einem Kartell zusammengeschlossen und konnten innerhalb gewisser Grenzen jeden beliebigen Preis fordern: indirekt von den Seeversicherern. Eine Aenderung dieser Lage würde, nach den letztjährigen Schwierigkeiten der Seeversicherungsverbände zu urteilen, kaum so schnell möglich gewesen sein, wenn nicht der Weltkrieg dazwischengetreten wäre und eine ungeheure Belebung und, vermittels seiner hohen Prämien-sätze, eine Besserung in der Seeversicherung bewirkt hätte.

Obwohl die englische Regierung eine staatliche Kriegsversicherung, das „*State Office*“ einrichtete, gelangte trotzdem ein Riesengeschäft zu Lloyd's, einmal weil die staatliche Höchstdeckung infolge der fortgesetzt steigenden Werte bald nicht mehr ausreichte, und zum anderen, weil das „*State Office*“ sich weder auf die Mitversicherung des „imaginären Gewinns“ — gerade in Kriegszeiten unerlässlich — noch auf den Einschluß des Werterhöhungsrisikos einließ. Ueberdies war die Konkurrenz der staatlichen Kriegsversicherung zunächst auf britische Schiffe und Ladungen beschränkt und später durch die Unbeweglichkeit ihrer Prämienpolitik — die Raten des *State Office* blieben z. B. von Ende 1914 bis Dezember 1916 unverändert — unschwer zu überwinden.

Angeregt durch die Konjunktur, setzte 1914/1915 eine fieberhafte Gründungs- und Erweiterungstätigkeit auf dem Markt der Gesellschaften ein, die vielfach von den Maklern unterstützt wurde. Aehnlich bei Lloyd's: in den Jahren 1913 bis 1920 wurden allein doppelt soviel neue Underwriters (426) aufgenommen wie in den vorhergehenden vier Jahrzehnten (210). Die Dividendenkurven der Gesellschaften gingen fast senkrecht hoch, die „*Indemnity*“ erreichte 1921 die phantastische Höhe von 75 % und hielt dieses Niveau vier Jahre hindurch. Dann folgte ein jäher Absturz, der bei den meisten Seeversicherern schon früher eingetreten war. Bereits 1921 stellten fünf, 1922 sogar sechs Seeversicherungsgesellschaften die Zahlungen ein, ganz zu schweigen von denjenigen, die eine freiwillige Liquidation vorzogen. Daß die Dividenden der „*Indemnity*“ und einiger anderer Gesellschaften gerade in jenen Jahren ihren Kulminationspunkt erreichten, beruhte lediglich auf ihrer vorsichtigen Reservestellung und der langfristigen Schadenregulierung in der Seeversicherung, die eine Gewinnausschüttung erst nach drei bis vier Jahren zulassen.

Bis 1920 fiel das Seeprämieeinkommen der englischen Gesellschaften nur allmählich, einmal weil die Versicherungswerte noch geraume Zeit weiterstiegen — ein Dampfer mit dem Bauwert von 40 000 £ war vorübergehend nur durch die fünffache Aufwendung zu ersetzen —, zum anderen, weil die Raten nicht so schnell absanken wie das Risiko. Die Minen- und Torpedogefahr zwang immerhin zu einer gewissen Vorsicht.

Tabelle XI

Jahr	Marine- Netto-Prämien	Schäden und Unkosten ²⁸⁷⁾	Industrieller Netto-Gewinn in Prozent	<i>Marine-Funds</i> in Prozent d. vorjährl. Prämien-Eink. ²⁸⁸⁾	
1920	34 088 985	29 215 634	+ 14,295	—	—
1921	20 512 082	27 373 584	— 33,451	—	—
1922	16 157 501	20 145 418	— 23,681	125,1	—
1923	15 111 228	15 639 379	— 3,495	136,5	+ 11,4
1924	15 171 179	16 779 922	— 10,513	124,1	— 12,4
1925	14 913 369	15 615 260	— 4,706	116,2	— 7,9
1926	13 942 965	14 300 349	— 2,363	124,9	+ 8,7
1927	14 691 525	15 506 477	— 5,547	146,6	+ 21,7
1928	14 220 826	15 099 989	— 3,239	136,6	— 12,0
1929	13 140 967	13 306 610	— 1,260	—	—

1920/21 aber verminderte sich das Prämienaufkommen allein um fast 40 %, bis 1929 um weitere 21,5 %. In den verbleibenden Rest mußten sich die vielen Gesellschaften und Underwriters des aufgeblähten Kriegsmarktes teilen. Daß der hieraus resultierende Prämienkampf während der Rückkehr zu normaleren Verhältnissen ²⁸⁹⁾ von den schwerwiegenden industriellen Verlusten der

²⁸⁷⁾ Berechnet nach Assekuranz-Jahrbuch 1931, Bd. 50, S. 430. Die Prämieeinnahme-Ziffern dieses Buches sind regelmäßig um etwa 4 Mill. £ geringer als die sich nach meinen Berechnungen ergebenden Resultate für über 70 englische Seeversicherungsgesellschaften auf Grund der im *Post Magazine* veröffentlichten Bilanzen. — Es ist ferner zu den überaus hohen industriellen Verlusten der Seeversicherung nach der obigen Tabelle zu bemerken, daß nach meinen Feststellungen die Gewinn- und Verlustrechnungen der Seeversicherungsgesellschaften bzw. Seeversicherungsabteilungen gemischter Gesellschaften davon gänzlich abweichende Resultate ausweisen, und zwar mit Ausnahme des Jahres 1927 noch zwischen 3,6 % im Jahre 1921 und 1,9 % im Jahre 1928 schwankende industrielle Gewinne. Da es sich hier höchstwahrscheinlich um Bilanzverschleierungen zuungunsten anderer Abteilungen handelt, ist den Zahlen des Assekuranz-Jahrbuches der Vorzug gegeben worden, das leider keine Quellen und Berechnungsmethoden für seine Zahlen angibt.

²⁸⁸⁾ Berechnet nach *Post Magazine Almanack* 1929/30. Als Vergleichsmaßstab mag dienen, daß normalerweise in der Seeversicherung etwa 80 % des vorjährigen Prämieeinkommens als Reserve zurückgestellt werden müssen. Die Ziffern der *British & Foreign Insurance Co. Ltd.* sind nicht in den obigen enthalten.

Tabelle XI begleitet war, ist dennoch erstaunlich und wird nur verständlich, wenn man drei Faktoren berücksichtigt, die den Existenzkampf der Gesellschaften besonders verschärften:

a) die Abwanderung gerade guter Risiken nach Kriegsschluß, die nur mit Rücksicht auf die vermeintlich größere Sicherheit vorübergehend in England gedeckt worden waren;

b) die rückläufige Konjunktur und Strukturwandlung der Weltwirtschaft überhaupt, die unaufhörliche Tonnage-Auflegung (von 1930 bis 1932 noch gestiegen von 5439 auf 14166 Millionen Tonnen!) und die 1920 einsetzenden Wertstürze insbesondere. Während 1926 für vier gute Schiffe mit Lebensaltern von 19, 16 und je einmal 14 Jahren noch Preise von 34000 £, 13650 £, 30000 £ und 36000 £ erzielt werden konnten bei Tonnagen von 9800, 3850, 8100, 7670, ließen sich 1932 die als typisch herausgewählten drei Dampfer mit den Lebensaltern 10, 14 und 20 Jahren bei Tonnagen von 9000, 8000, 8000 nur zu 7000 £, 16000 £, 6000 £ verkaufen. Aus diesen Preisen ersieht man zugleich, daß die Werte außerordentlichen Schwankungen unterworfen waren, und so kam es, daß die gewohnten Proportionen zwischen Schadenaufwand und Prämien oft auch dann zu Ungunsten der Versicherer verändert wurden, wenn die Raten an sich gleich blieben²⁸⁹⁾, zumal die Reparaturkosten die absinkende Bewegung der Schiffswerte bzw. Versicherungssummen nicht mitmachten. In sehr vielen Fällen dürften die Prämien außerdem noch direkt oder indirekt — nämlich auf dem Wege künstlich reduzierter Versicherungstaxen — ermäßigt worden sein.

c) die Steigerung der Geschäftskosten bei sinkendem Umsatz:

Unkosten der englischen Seeversicherungs-
Gesellschaften 1920—1929²⁹¹⁾

Jahr	Unkosten in Prozent der Nettoprämien	Jahr	Unkosten in Prozent der Nettoprämien
1920	9,244	1925	12,348
1921	11,429	1926	12,318
1922	11,444	1927	12,056
1923	12,487	1928	12,509
1924	12,464	1929	13,311

²⁸⁹⁾ Nach den im *Post Magazine Almanack 1916*, Bd. 37, S. 343 veröffentlichten Bilanzen betrug das Prämieeinkommen der englischen Seeversicherungsgesellschaften 1913 nur 9659980 £ netto.

²⁹⁰⁾ Vgl. *The Times, Insurance Number*, 27. Mai 1930, S. XXIII.

²⁹¹⁾ Berechnet nach *Assekuranz-Jahrbuch 1931*, Bd. 50.

Bezeichnend für die Lage der Seeversicherung ist auch die Tatsache, daß die englischen Gesellschaften sich nach 1920 weit mehr der obligatorischen Rückversicherung bedienten als vorher. Man geht wohl nicht fehl, wenn man annimmt, daß dieser Schritt mit durch die überaus heftigen Konkurrenzverhältnisse bedingt wurde, die es vielen Gesellschaften nahegelegt haben dürften, den Prämienkampf mit Hilfe bzw. auf Kosten von Rückversicherern zu ihren Gunsten zu entscheiden; man geht aber ebensowenig fehl in der Annahme, daß der Kampf der Gesellschaften sich in erster Linie gegen Lloyd's richtete. Zahllose Hinweise und Anschuldigungen in der Fachpresse weisen darauf hin, daß die Underwriters mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln ihren Umsatz trotz sinkender Konjunktur zu halten suchten. 1920/21 brachen zwar einige *Underwriting Members* zusammen, und die Verluste der folgenden Jahre können nicht gerade klein genannt werden, *jedoch erhöhte sich die Zahl der im Seeversicherungsgeschäft tätigen Lloyd's-Versicherer* in der gleichen Zeit, in der sich über die Hälfte (39) der englischen Gesellschaften so zurückzog, daß ihr Seepremieneinkommen auf die in Tabelle XII²⁹²⁾ angegebenen Bruchteile des

Tabelle XII

Netto-Prämieeinkommen aus der Seeversicherung von 39 englischen Gesellschaften per 1929, ausgedrückt in Prozent des Einkommens von 1921

Prozentuale Höhe %	Zahl der Gesellschaften
91 — 95	8
81 — 90	5
71 — 80	2
61 — 70	3
51 — 60	3
41 — 50	4 *)
31 — 40	3
21 — 30	4
11 — 20	3 **)
5 — 10	4

²⁹²⁾ Berechnet nach den im *Post Magazine Almanack* (Jahrgänge 1922/1930) veröffentlichten Bilanzen.

*) Hierunter befand sich der *Northern*-Konzern, dessen Gesellschaften ihr Seeversicherungsgeschäft derartig verkleinerten, daß die Netto-Prämieeinnahme von 4,3 Millionen £ im Jahre 1921 auf 1,7 Millionen £ zurückging.

**) Z. B. der *Motor Union*-Konzern, dessen Seeversicherungsprämieeinkünfte von 21 Millionen Mark netto im Jahre 1921 auf wenig mehr als 2,7 Millionen Mark netto absanken, genau auf 12,74 %.

Tiefstandes von 1921 abnahm, von unter 870 (1923) auf 976 im Jahre 1926 und 1042 Underwriters im Jahre 1929. Die Erklärung deutete der Aufsichtsratsvorsitzende der *Eagle, Star & British Dominions Insurance Co. Ltd., Sir Edward Mountain*, am 30. April 1929 seiner Generalversammlung bei Besprechung der eigenen Verluste mit folgenden Worten an: "*I cannot help thinking that*

Tabelle XIIIa

Die Verteilung des Underwriting Risikos der an Marine-Syndikaten beteiligten Underwriters nach „Names“²⁹³⁾

Syndikatsart					in Prozent			
	1913	1923	1926	1929	1913	1923	1926	1929
Marine	215	363	324	235	51,56	40,88	37,58	35,02
Non-Marine	160	319	294	284	38,37	35,92	34,11	42,33
Both	30	100	106	55	7,19	11,26	12,30	8,20
Empl. Liab.	12	25	20	21	2,88	2,82	2,32	3,13
Credit	—	—	52	27	—	—	6,03	4,02
Aviation	—	81	66	49	—	9,12	7,66	7,03
Gesamt-„Names“ der Marine-Underwriters	417	888	862	671	100%	100%	100%	100%

Tabelle XIIIb

Die Syndikatskombinationen der an Marine-Gruppen beteiligten Underwriters

Kombination					in Prozent			
	1913	1923	1926	1929	1913	1923	1926	1929
Marine u. Non-Marine	108	125	112	124	54,00	40,07	39,58	57,15
Marine, Non-Marine u. Spezial	10	66	65	43	5,00	21,15	22,97	19,36
Marine u. Both	7	36	39	26	3,50	11,54	13,78	11,98
Marine, Both u. Spezial	—	1	1	13*)	—	0,32	0,35	5,99
Marine allein	58	29	14	8	29,00	9,29	4,95	3,69
Marine, Non-Marine u. Both	15	28	36	3	7,50	8,98	12,72	1,38
Marine, Non-Marine, Both u. Spezial	2	27	16	1	1,00	8,65	5,65	0,45
Zahl der Marine-Underwriters	200	312	283	217	100%	100%	100%	100%

²⁹³⁾ Oberhalb des Trennungsstriches befinden sich die Marine-Beteiligungen der in Marine-Syndikaten tätigen Underwriters, unterhalb ihre übrigen Syndikatsbeteiligungen.

*) Die auffällige Zunahme der Kombination *Marine Both Special* von 1 auf 13 (1923—1929) spielt natürlich im Rahmen der Underwriterzahl keine Rolle. Sie erklärt sich wahrscheinlich durch die Bildung eines Spezialsyndikates aus der Gefolgschaft ein und desselben *Underwriting Agent*.

some of the names at Lloyd's would be surprised if they knew, although they have made a profit on balance what they have lost during the last few years on the marine section of their business"; d. h. einmal, daß viele Underwriters sich wenig um Teilverluste und deren Quellen kümmerten, und zum andern, daß die außerordentliche Widerstandskraft der Lloyd's auf der spartenmäßigen Verflechtung oder Risikomischung beruhe.

In der Tat, als *Sir Edward Mountain* über die Zähigkeit der Lloyd's klagte, waren nur noch 3,69 % der an Marine-Syndikaten beteiligten oder 0,57 % aller Underwriters allein von den Ergebnissen der Seeversicherung abhängig, nur 26 weitere überwiegend, nämlich durch Kombination von Marine- und *Both*-Syndikatsbeteiligungen. Weitaus die Mehrheit verteilte das Underwriting-Risiko auf Marine- und Non-Marine-, allenfalls noch Spezialsyndikate, und zwar augenscheinlich unter Bevorzugung des Non-Marine-Geschäftes: Marine-Beteiligungen und Non-Marine-Names der Marine-Underwriters verhielten sich 1913 wie 215:160, 1926 schon wie 324:294, bis 1929 aber — mit der Zuspitzung der Seeversicherungskrise — kehrte sich das Verhältnis zugunsten der Non-Marine-Names in 235:284 um, die Kombination von Marine- und Non-Marine-Beteiligungen allein wurde von 57,15 % der Underwriters gewählt, die Beteiligungen an den gefährlichen Spezialsyndikaten für Luftfahrt- und Kreditrückversicherung nahmen ab. Man kann sich kaum ein besseres Beispiel für die Elastizität der Lloyd'schen Risiko-Ausgleichsorganisation oder Durchsetzung der jeweils tragfähigsten Beteiligungskombination vorstellen als die Entwicklung der Seeversicherungssyndikate, denn auch für die *Both*-Gruppen zeigt Tabelle XIIIc die gleichen Wandlungen, obwohl das Non-Marine-Geschäft schon immer in ihrem Akzeptationsbereich gelegen hat:

Die *Both*-Syndikatsinteressen der beteiligten Underwriters gingen von 68,09 % im Jahre 1913 auf 45,44 % 1929 zurück, ohne daß sich etwa die Marine-Syndikatsbeteiligungen prozentual vermehrten. Vor allem änderte sich jedoch das Verhältnis der *Both*-Names zu den Non-Marine-Beteiligungen von 446:180 (1913) auf 1220:1100 (1929), das Verhältnis von *Both*-Names zu allen anderen Beteiligungen im gleichen Zeitraum zusammen von 446:209 auf 1220:1465; mit anderen Worten: die Seeversicherung der Lloyd's wird von den Non-Marine-Sparten getragen, die heute einheitlich den entscheidenden Faktor im Risikenausgleich des Underwriter-Marktes darstellen.

Tabelle XIII c

Die Verteilung des Underwriting Risikos der an
Both-Syndikaten beteiligten Underwriters nach „Names“

Syndikatsart	1913	1923	1926	1929	in Prozenten			
					1913	1923	1926	1929
Both	446	939	1021	1220	68,09	48,91	49,28	45,44
Non-Marine	180	670	753	1100	27,48	34,89	36,34	40,97
Marine	27	95	110	58	3,67	4,95	5,31	2,16
Empl. Liab.	2	42	26	62	0,76	2,19	1,25	2,31
Credit	—	—	48	60	—	—	2,32	2,23
Aviation	—	174	114	185	—	9,06	5,50	6,89
Gesamtbeteiligungen („Names“) der Both-Underwriters	655	1920	2072	2685	100%	100%	100%	100%

b) Die Employers' Liability-Syndikate.

Als 1909 die *Employers' Liability Insurance Companies' Act, 1907*, der nunmehr auch Lloyd's einbeziehenden *Assurance Companies' Act* weichen mußte, die in ihrem 8. Anhang, *Section „D“* besondere Kautions- und Kontrollvorschriften für das *Employers' Liability* Versicherungsgeschäft von Einzelversicherern enthält, konnte es kaum einem Zweifel unterliegen, daß sich die in dieser Sparte tätigen Lloyd's Underwriters bald zu *Employers' Liability* Spezial-Syndikaten zusammenschließen würden. 1913 waren es allerdings nur 15 einzelne Lloyd's Versicherer, die sich durch Erfüllung der gesetzlichen Erfordernisse für die Akzeption von *Employers' Liability* Risiken qualifiziert hatten. 1929 gab es dagegen bereits 14 *Employers' Liability* Syndikate, davon zwei mit einer zwischen 20 und 30 „Names“ liegenden Mitgliederzahl.

Tabelle XIV a

Die Verteilung des Underwriting Risikos der an
Employers' Liability-Syndikaten beteiligten Underwriters nach „Names“

Syndikatsart	1913	1923	1926	1929	in Prozenten			
					1913	1923	1926	1929
Empl. Liab.	15	62	53	75	31,25	23,66	24,54	20,83
Non-Marine	16	106	87	138	33,33	40,46	40,28	38,34
Marine	12	28	25	21	25,00	10,69	11,57	5,83
Both	5	52	29	85	10,42	19,85	13,43	23,61
Credit	—	—	7	8	—	—	3,24	2,22
Aviation	—	14	15	33	—	5,34	6,94	9,17
Zahl der auf <i>Employers' Liability</i> -Underwriters entfallenden „Names“	48	262	216	365	100%	100%	100%	100%

Tabelle XIV b

Die Syndikatskombinationen der an *Employers' Liability*-Gruppen beteiligten Underwriters

Kombination					in Prozenten			
	1913	1923	1926	1929	1913	1923	1926	1929
Empl. Liab. und Non-Marine	—	2	6	6	—	3,39	12,50	8,00
Empl. Liab. u. Both	3	5	1	4	20,00	8,38	2,08	5,34
Empl. Liab., Both u. Non-Marine	—	24	17	42	—	40,74	35,42	56,00
Empl. Liab., Non-Marine, Both u. Spezial	2	12	6	11	13,33	20,37	12,50	14,66
Empl. Liab., Non-Marine u. Spezial	10	16	18	12	66,67	27,02	37,50	16,00
Zahl der Empl. Liab. Underwriters	15	59	48	75	100%	100%	100%	100%

Unsere Tabellen (XIVa und XIVb) zeigen, daß die in *Employers' Liability*-Syndikaten tätigen Underwriters von Beginn an in erster Linie Non-Marine-Versicherer waren, die allerdings relativ große Seeverversicherungsinteressen hatten, diese jedoch bis 1929 prozentual verminderten und vor allem von den Marine-Syndikaten weg in die *Both*-Syndikate verlagerten. Die vorwiegende Beteiligungskombination wechselte entsprechend von *Employers' Liability/Non-Marine/Marine* (1913) über zu *Employers' Liability/Non-Marine/Both* im Jahre 1929. Die *Employers' Liability Names* selbst stellten 1929 nur noch 20,83 % der Gesamtbeteiligungen, bezogen auf die dahinterstehenden Underwriters, dar.

Für das Jahr 1924 ließ sich das Prämieeneinkommen der Lloyd's aus der *Employers' Liability*-Versicherung mit insgesamt 393 257 £ feststellen²⁹⁴). Aus den Angaben des *Committee of Lloyd's* über die bei ihm hinterlegten *Employers' Liability Deposits* und *Guarantees* geht hervor, daß diese Zahl erst 1932 um ein geringes überschritten worden ist, obwohl die in der *Employers' Liability*-Sparte tätigen Underwriters eine Zunahme um rund 20 % erfuhren²⁹⁵). Das Netto-Prämieeneinkommen sämtlicher englischen

²⁹⁴) Vor dem *Departmental Committee on the Assurance Companies' Act* erklärte Mr. Burghes als Vertreter der *Corporation of Lloyd's*, daß die *Deposits* für die *Employers' Liability*-Versicherung 1924 insgesamt 146 115 £, die *Guarantees* 247 142 £ ausmachten und die Summe beider dem Prämieeneinkommen der Lloyd's aus der *Employers' Liability*-Sparte gleich sei. (Vgl. *Post Magazine* vom 19. 9. 1925, S. 1787.)

²⁹⁵) Am 12. Dezember 1934 teilte das *Committee of Lloyd's* dem Verfasser auf Anfrage mit, daß die *Employers' Liability*-Kauttionen in den Jahren 1930 bis 1933 wie folgt aussahen:

Gesellschaften und Vereine betrug 1929, wie vergleichsweise erwähnt werden mag, 7999516 £ und entsprach mehr als dem zwanzigfachen des Lloyd'schen Umsatzes; allerdings überragen nur ganz wenige Gesellschaften und Vereine Lloyd's, während die übrigen in weitem Abstände folgen²⁹⁶⁾).

c) Die Luftfahrtversicherungs-Syndikate.

Wie in vielen anderen Fällen, so fanden sich auch auf dem Gebiet der Luftfahrtversicherung im Lloyd's Markt Pioniere, die frühzeitig Risiken übernahmen, die noch nach Jahren anderen Versicherern untragbar erschienen^{296*)}. So wurden z. B. die Luftschiffe der Deutschen Luftschiff A.-G. 1912 bei einigen Lloyd's Gruppen gegen Feuer gedeckt: zweifellos als Gelegenheitsgeschäft. Erst als der Weltkrieg eine ungeheure Belebung und Verwirklichung des Fluggedankens hervorbrachte, wurden die Underwriters die ersten größeren Luftfahrtversicherer, denn außerhalb Lloyd's nahm nur eine dem führenden Vermittler nahestehende Gesellschaft am Aufbau der neuen Sparte in England teil. Bereits vor Kriegsende entstanden Spezialsyndikate für Luftfahrtversicherung; in welchem

Jahr	<i>Employers' Liability</i>		
	<i>Deposits</i>	<i>Guarantees</i>	(Prämieneinkommen)
	<i>Lsterlg.</i>	<i>Lsterlg.</i>	<i>Lsterlg.</i>
1930	205 833	172 534	(378 367,—)
1931	195 542	171 391	(366 933,—)
1932	229 180	164 632	(393 812,—)
1933	227 640	145 191	(372 831,—)

Interessant ist einmal das Verhältnis zwischen den *Deposits* und den *Guarantees* im Vergleich mit den übrigen Non-Marine-Sparten: die *Employers' Liability Deposits* machen nämlich einen erheblich höheren Prozentsatz der für diesen Zweig gestellten Kauttionen aus, als in den übrigen Non-Marine-Sparten, wo sie rund 19,5 % betragen; zum anderen ist auffallend, daß der Anteil der *Deposits* an den *Employers' Liability*-Kauttionen von 37,17 % im Jahre 1924 auf 61,05 % im Jahre 1933 ansteigt. Vgl. S. 125.

²⁹⁶⁾ Errechnet nach den Bilanzen. Man käme auf ein für Lloyd's günstigeres Verhältnis, wenn die offiziellen Zahlen des *Board of Trade* zugrundegelegt werden könnten, die indessen für 1929 nicht bekannt sind, 1928 aber nur 5776716 £ als Gesamtprämieneinkommen der Gesellschaften angeben. Vgl. *Shareholder's Guide*, 1931, S. 360.

^{296*)} Ueber die Entwicklung der deutschen Luftfahrtversicherung ist Anfang 1935 ein sehr interessanter Aufsatz von *Rudolf Grosch* als Sonderdruck von *Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen* erschienen, der einerseits zeigt, daß in Deutschland schon 1911 eine Zeppelin-Unfallversicherung bei der *Providentia* abgeschlossen wurde; andererseits gehen aus den Ausführungen von *Grosch* deutlich die noch lange Zeit fortdauernden Deckungs-Schwierigkeiten bei Luftfahrt-Risiken hervor.

Umfang, zeigt die Tatsache, daß sich 1919 schon 24 *Aviation Syndicates* zur „*White Cross Aviation Insurance Association*“²⁹⁷⁾ vereinigten. Da alle Beteiligten sehr unter dem Mangel an Erfahrung und unter großen Verlusten zu leiden hatten, folgte am 1. Januar 1924 die Gründung der „*British Aviation Insurance Group*“²⁹⁸⁾ durch die maßgeblichen Underwriters und die *Union of Canton Insurance Society Ltd.*, um auf möglichst weitreichender Basis, aber ohne Aufgabe der Selbständigkeit, den in Frage kommenden Markt einheitlich zu beeinflussen und um mit dem stürmischen Aufstieg des Flugwesens technisch besser Schritt halten zu können. Die Tatsache, daß die Zahl der Luftfahrtsyndikate von 1919 bis 1929 von mindestens 24 auf 12 — vorübergehend sogar auf 9 — zurückging, und zwar unter gleichzeitiger Verdopplung der durchschnittlichen Syndikatsstärke, vor allem aber die Verminderung der *Underwriting Agents* von 17 (1923) auf 3 im Jahre 1929 weist darauf hin, daß die Luftfahrtversicherung noch lange eine unerfreuliche Nebensparte blieb. Immerhin ist es ein gutes Zeichen, daß doch neue Underwriters geworben werden konnten: die Mitgliederzahl der Aviation-Syndikate fiel zwar von 236 (1923) auf 203 (1926), stieg jedoch alsdann bis 1929 auf 286.

Die Tabellen XVa und XVb zeigen die spartenmäßigen Verbindungen der *Aviation*-Underwriters nach dem bekannten Muster. Der Anteil der Luftfahrt an den Gesamtbeteiligungen sinkt langsam, aber stetig zugunsten der *Non-Marine-Names*, seit 1926 — als die Marine-Syndikatsinteressen von 73 auf 28 zu fallen beginnen — auch zugunsten der *Both-Names*. Luftfahrt- und Seeverversicherung besitzen ja eine gewisse Ähnlichkeit miteinander²⁹⁹⁾. Die bevorzugteste Syndikatskombination ist bei allem Suchen nach anderweitigem Ausgleich *Aviation/Non-Marine/Both*, die Kombination *Aviation/Non-Marine/Both/Spezial* aber in auffälligem Steigen begriffen.

Seit Gründung der *British Aviation Insurance Group* (1924) ist das Luftfahrtgeschäft der Underwriters immer mehr in Stagnation geraten. An den Ergebnissen der *B. A. I. G.* als Aktionäre beteiligt, beschränkten sich die meisten Aviation-Underwriters darauf, lediglich als Mit- oder Rückversicherer zu fungieren, die Führungs-

²⁹⁷⁾ Vgl. *Frenzl*, Assekuranz-Jahrbuch 1926, S. 148 ff.

²⁹⁸⁾ Dieser Name entstand erst später.

²⁹⁹⁾ Die Lloyd'sche Registergesellschaft besichtigt und verzeichnet seit Jahren regelmäßig jedes britische und nach Möglichkeit jedes ausländische Privatflugzeug in ähnlicher Weise wie in der Schifffahrt.

Tabelle XVa

Verteilung des Underwriting Risikos durch die an *Aviation*-Syndikaten beteiligten Underwriters nach „Names“

Syndikatsart				in Prozent		
	1923	1926	1929	1923	1926	1929
Aviation	259	206	295	30,55	28,61	27,61
Non-Marine	288	225	362	33,96	31,25	34,34
Marine	81	73	28	9,55	10,14	2,66
Both	207	116	243	24,41	16,11	23,05
Credit	—	89	96	—	12,36	9,11
Empl. Liab.	13	11	34	1,53	1,53	3,23
Gesambeteiligungen d. <i>Aviation</i> -Underwriters	848	720	1 058	100%	100%	100%

Tabelle XVb

Syndikatskombinationen der an *Aviation*-Gruppen beteiligten Underwriters

Kombination				in Prozent		
	1923	1926	1929	1923	1926	1929
Aviation, Non-Marine	17	29	35	7,20	14,28	12,24
Aviation, Both	7	4	2	2,97	1,97	0,70
Aviation, Non-Marine und Both	133	60	109	56,36	29,56	38,11
Aviation, Non-Marine Spezial	54	68	58	22,88	33,50	20,28
Aviation, Non-Marine Both, Spezial	24	42	78	10,17	20,69	27,27
Aviation, Both, Spezial	1	—	4	0,42	—	1,40
Zahl der <i>Aviation</i> -Underwriters	236	203	286	100%	100%	100%

geschäfte jedoch einheitlich der *B.A.I.G.* zu überlassen, die ihrerseits mit den großen Pool-Organisationen der ausländischen Luftfahrtversicherung zusammenarbeitete. Nur gelegentlich ist es gelungen, für kleinere Flugzeugtypen und Werte bei Lloyd's einen konkurrenzfähigen Markt gegen die *B.A.I.G.* zu schaffen, und zwar außerhalb der Spezialsyndikate für Luftfahrtversicherung. Letztere haben sich in den Jahren nach 1931 allmählich aufgelöst, nachdem die *British Aviation Insurance Group* ihr Kapital mit Hilfe von ungefähr 150 Underwriters und 9 hinzutretenden Kartellgesellschaften auf 250 000 £ erhöhte und den Namen *British Aviation Insurance Company Ltd.* annahm. Die Anfang 1935 unter Beteiligung von zwei führenden *Lloyd's Brokers*

und *Underwriters-Firmen* und 16 großen Gesellschaften erfolgte Gemeinschaftsgründung der *Aviation & General Insurance Company Ltd.*, die über ein Aktienkapital von 500 000 £ verfügt, scheint sogar auf eine bewußte Zurückhaltung maßgeblicher Lloyd's Kreise gegenüber dem *direkten* Luftfahrtversicherungsgeschäft hinzuweisen. Soweit Luftfahrtrisiken noch direkt im Lloyd's Markt placiert werden können, liegt die Akzeptation in den Händen der verschiedensten Syndikate, je nachdem es sich um Haftpflicht-, Unfall-, Transport- oder Kaskoversicherungen handelt; letztere wurden 1934 fast ausschließlich von zwei Syndikaten gezeichnet³⁰⁰⁾. Daß auf dem Gebiet der Lloyd'schen Luftfahrtversicherung aber leicht Änderungen eintreten können, läßt die Tatsache vermuten, daß eine Lloyd's Broker-Firma allein 35 % der gesamten Welt-Luftflotte auf dem Rückversicherungswege kontrolliert.

d) Die Kreditrückversicherungs-Syndikate.

Der durch die Kreditrückversicherungs-Syndikate erfaßte Teil der *Underwriters* ist nur der Ueberrest eines ehemals größeren Marktes, dessen Ursprünge auf 1892 zurückgehen und 1896 zur Bildung eines Syndikats führten, das hauptsächlich Delcredere-Versicherungen akzeptierte. Der *Underwriting Agent* dieses Syndikats ist heute Aufsichtsratsvorsitzender der *Trade Indemnity Co. Ltd.*, d. h. der maßgeblichen Kreditversicherungsgesellschaft in England.

Vor Aufnahme des *Credit Underwriting* bei Lloyd's lag das Geschäft fast ausschließlich in den Händen von drei *Trust Companies*, die sich indessen bald gänzlich zurückzogen und das Feld den kampfbereiten *Underwriters* überließen, da die Resultate nicht ihren Erwartungen entsprachen. Lloyd's scheinen allerdings bessere Erfahrungen gemacht zu haben, denn nicht nur interessieren sich immer mehr *Underwriters* für Kreditversicherungen, sondern der *Underwriting Agent* des obenerwähnten Anfangssyndikats gründete zur Stärkung der eigenen Zeichnungskraft eine besondere Versicherungsgesellschaft: die *Excess Insurance Company*, deren Tätigkeit zwar nicht auf Kreditversicherungen beschränkt wurde, aber doch das Marktmaximum auf ungefähr 10 000 £ ansteigen ließ.

Bis zur Beendigung des Weltkrieges, also über 20 Jahre hindurch, entwickelte sich die Kreditversicherung nur langsam,

³⁰⁰⁾ Vgl. *Policy Holder* vom 1. Juli 1931.

und die Zahl der Kreditversicherer veränderte sich nicht. 1918 empfahl das *House of Commons Finance Committee* die Delcredere-Versicherung als geeignetes Mittel für den Wiederaufbau und die Ausweitung des englischen Kreditwesens: doch die Versicherungsgesellschaften verhielten sich nach wie vor ablehnend, da sie aus dem Betrieb der Kreditversicherung zu große Verluste befürchteten. Nur die führenden Underwriters und die übrigen Gründer der *Excess Insurance Company* entschlossen sich zur Errichtung einer neuen Gesellschaft, der *Trade Indemnity Co. Ltd.*, deren Kapazität allein fast so hoch bemessen wurde wie die der vorhandenen Kreditversicherer.

Die Zeit von 1918 bis 1924, schon gekennzeichnet durch das Absinken der Seeversicherungsgewinne, muß trotz oder vielleicht gerade wegen der Nachfragesteigerung für die *Credit Underwriters* keine besonders günstigen Ergebnisse gebracht haben. Die entscheidende Wendung erhielt der Lloyd'sche Kreditversicherungsmarkt jedoch erst durch den Zusammenbruch der *Harrison-Syndikate*. Diese hatten mit nur vier „Names“ Delcredere-Verpflichtungen übernommen, welche die zehnfache Zahl von Underwriters erforderten, wenn sie überhaupt tragbar waren, und außerdem aktiv und passiv die Hand zu betrügerischen Geschäften größten Stils geboten. Die Aufdeckung und Erledigung dieses Falls durch die Corporation ist ein Schulbeispiel für die Freiheit des *individual underwriting* jener Tage einerseits und für die Zusammengehörigkeit der Underwriters auf der anderen Seite. Keine Gesellschaft ist für die Insolvenz ihrer Konkurrenz verantwortlich, wohl aber wird jeder unter dem Sammelnamen Lloyd's arbeitende Mitversicherer durch das Versagen eines anderen vor der Öffentlichkeit betroffen. Lloyd's haben deshalb die Verbindlichkeiten der Harrison-Syndikate auf dem Wege einer freiwilligen Umlage mit über 10 000 000 RM. korporativ abgedeckt.

Die Einwirkung des Harrison-Falls auf den Kreditversicherungsmarkt war nicht geringer: er brachte, offensichtlich durch reguläre Verluste der Vorjahre fundiert, Lloyd's zur ersten allgemeinverbindlichen Begrenzung der Risiko-Akzeptation: alle Underwriters verpflichteten sich, ihr Delcredere-Versicherungsgeschäft abzuwickeln und in der Kredit-Sparte zukünftig lediglich Rückversicherungen vom *Committee of Lloyd's* anerkannter Kreditversicherungsgesellschaften zu zeichnen, d. h. in England vor allem von der *Trade Indemnity*. Dieser gelang es nun endlich mit

der Hilfe von 18 Kartell-Feuerversicherungsgesellschaften³⁰¹⁾, ihr Kapital von 40 000 £ auf 250 000 £ und ihre Kapazität durch Rückversicherungsverträge auf bis zu 400 000 £ zu erhöhen. Ungefähr ein Fünftel ihrer gesamten Rückversicherungen entfiel auf fünf (seit 1929 sechs) Syndikate, die bei Lloyd's unter Führung des Aufsichtsratsvorsitzenden der *Trade Indemnity* speziell für Kreditrückversicherungen aufgestellt wurden.

Nur noch durch die — schwache — Konkurrenz eines staatlichen Instituts gehemmt, erwarb die *Trade Indemnity* schnell den Löwenanteil am englischen und eine maßgebliche Position im internationalen Kreditversicherungsgeschäft. Ihre Erfolge sind im ganzen genommen nicht schlecht und kaum auf Kosten der

Tabelle XVIa

Verteilung des Underwriting Risikos der an *Credit-Reinsurance*-Syndikaten beteiligten Underwriters nach „Names“

Syndikatsart				in Prozenten		
	1923	1926	1929	1923	1926	1929
Credit	—	99	105	—	24,51	24,88
Non-Marine	—	109	129	—	26,98	30,57
Marine	—	58	27	—	14,36	6,40
Both	—	40	57	—	9,90	13,51
Empl. Liab.	—	7	8	—	1,73	1,89
Aviation	—	91	96	—	22,52	22,75
Gesamtbeteiligungen der Credit-Underwriters	—	404	422	—	100%	100%

Tabelle XVIb

Syndikatskombinationen der an *Credit-Reinsurance*-Gruppen beteiligten Underwriters

Kombination				in Prozenten		
	1923	1926	1929	1923	1926	1929
Credit, Non-Marine, Both Spezial	—	34	50	—	34,74	48,54
Credit, Non-Marine, Both	—	3	4	—	3,03	3,88
Credit, Non-Marine Spezial	—	59	44	—	59,60	42,72
Credit, Non-Marine	—	3	5	—	3,03	4,86
Zahl der Credit-Underwriters	—	99	103	—	100%	100%

³⁰¹⁾ Vgl. *The Times*, Insurance Number, 27. Mai 1930, S. X.

Rückversicherer erzielt, denn die Zahl der *Credit Reinsurance-Underwriters* bei Lloyd's vermehrte sich sogar etwas (1926: 99; 1929: 103), und die Verteilung des Underwriting-Risikos änderte sich nur unwesentlich: die *Credit*-Beteiligungen stellten 1926 und 1929 fast den gleichen Prozentsatz unter den Gesamtinteressen dar, der Rest verschob sich — wie nicht anders zu erwarten — zugunsten des Non-Marine-Geschäftes, denn die *Marine-Names* fielen von 14,36 % auf 6,4 %, die *Both-Names* stiegen von 9,9 % auf 13,51 % und die *Non-Marine-Names* von 26,98 % auf 30,57 %. Prämiemäßig dürfte der Anteil der Kreditrückversicherung an den Einkünften der Underwriters noch bedeutend geringer sein als die auf *Credit Reinsurance-Names* entfallende Quote von etwa 25 %. Erstaunlich wenig Underwriters sind gleichzeitig an *Employers' Liability*-Gruppen beteiligt, während die *Aviation Names* sehr zahlreich sind.

Die bevorzugteste Syndikatskombination wechselte von *Credit/Non-Marine/Spezial* 1926 auf *Credit/Non-Marine/Both/Spezial*, und zwar — wie bereits aus Tabelle XVIa entnommen — durch Abstoßung von Marine-Engagements und Ersatz durch *Both*-Syndikatsbeteiligungen und unter Verstärkung der *Non-Marine-Names*.

e) Die Non-Marine-Syndikate.

Obwohl in der Geschichte von Lloyd's vereinzelte Abschlüsse von Feuerversicherungen niemals ganz fehlten³⁰²⁾, brachte erst das Jahr 1885 Anzeichen eines vergrößerten Interesses der Underwriters für Non-Marine-Risiken, allerdings in der negativen Form eines Verbots des *Committee of Lloyd's*, Feuerversicherungspolice mit dem Aufdruck „Lloyd's“ oder des Lloyd's Wappens zu versehen. Diese Einstellung hinderte indessen zwei Jahre später einen *Underwriting Agent* nicht, für seine 15 „Names“ das gesamte Rückversicherungsaliment eines von den Kartellgesellschaften boykottierten Feuer-Gegenseitigkeitsvereins zu zeichnen. Die Prämieinnahme der ersten 12 Monate erreichte indessen noch keine 50 000 Mark. Als sie aber im nächsten Jahr bereits verdreifacht wurde, begannen auch andere Underwriters sich systematischer der neuen Geschäftsart zuzuwenden, so daß

³⁰²⁾ Nach der „*History of Lloyd's*“ sind Unterlagen vorhanden, daß schon im Jahre 1791 die *Albion Mills* mit 20 000 £ bei Lloyd's gegen Feuer versichert waren.

1892 das Committee in der „Times“ jene Bekanntmachung³⁰³⁾ veröffentlichte, die jedermann als Warnung vor Non-Marine-Abschlüssen mit Lloyd's auslegen mußte. Doch war der Siegeszug der Non-Marine-Versicherung im Lloyd's Markt nicht mehr aufzuhalten, die Beschränkung des Underwriting durch die *Lloyd's Act von 1871* auf die Seeversicherung als Formsache kein Hindernis. Unter den Händen der anpassungsgewohnten und wandlungsfähigen Seeversicherer entstanden sogar bald völlig neuartige Sparten, wie z. B. die Einbruchdiebstahl- und die Betriebsunterbrechungsversicherung u. a. m. 1904 dürfte das Non-Marine-Prämien-einkommen des Lloyd's Marktes gegen 12 Millionen Mark betragen haben, drei Jahre später vereinnahmte der führende *Underwriting Agent* allein 2 Millionen Mark aus anderen Sparten wie der der Seeversicherung für eine Syndikatsgefolgschaft von 20 „Names“. Die Non-Marine-Gesellschaften begannen die Konkurrenz der Lloyd's allmählich ernsthaft zu spüren und versuchten, ihnen bei Einführung der *Assurance Companies' Act* (1909) Schwierigkeiten zu bereiten³⁰⁴⁾. Tatsächlich ließ dieses Gesetz die Einzelversicherung zunächst unberücksichtigt und schien eine Waffe der Gesellschaften gegen Lloyd's als Non-Marine-Versicherer zu werden, da überzeugte sich das *Board of Trade* von der Bedeutung der vom *Committee of Lloyd's* seit kurzer Zeit eingeführten Kontroll- und Reservevorschriften und erkannte diese durch Nachtragsgesetz (*8th Schedule, Assurance Companies' Act, 1909*) in der vorhandenen Form als den für die Gesellschaften erlassenen Bestimmungen gleichwertig an. Damit hatten Lloyd's die Hauptwiderstände gegen ihre Betätigung auf dem Gebiet der Non-Marine-Versicherung schon überwunden, taten aber ein übriges, indem sie sich durch die *Lloyd's Act von 1911* das Recht zum Betrieb von Versicherungen jeder Art sicherten. 1913 spezialisierten sich bereits 25 % der Syndikate mit durchschnittlich doppelt so hohen Mitgliederzahlen wie in den ursprünglichen Marine-Gruppen

³⁰³⁾ Vgl. S. 79.

³⁰⁴⁾ Nimmt man das Feuergeschäft als die wichtigste Non-Marine-Sparte zum Vergleichsmaßstab, so stand der Verdreifachung des Lloyd'schen Umsatzes von 1914 bis 1929 nur eine Verdopplung auf Seiten der Gesellschaften gegenüber. (Nach *Stone & Cox, Fire & Marine Yearbook 1929/30* betrugen die Nettoprämieeinnahmen der englischen Gesellschaften aus der Feuerversicherung 1914 29 241 894 £, 1920 58 507 126 £ und 1928 60 750 687 £. Da es sich um Nettoprämien handelt, ist zu beachten, daß sich die Rückversicherungsquoten der Gesellschaften seit 1914 erhöht haben dürften, d. h. also, daß die Einnahme der Gesellschaften zum Schluß höher gewertet werden müßten.)

auf die Akzeption von Non-Marine-Risiken, und gegen 70 % der Underwriters hatten die Berechtigung, sich daran zu beteiligen. 1914 betrug das Non-Marine-Prämieeneinkommen fast 100 Millionen Mark.

Durch den Weltkrieg wurde die Weiterentwicklung in bisher unbekannte Proportionen gebracht. Bis 1916 war das Tempo der Non-Marine-Umsatzsteigerung nicht viel größer als vor 1914; 1917/1918 brachten jedoch allein eine Vermehrung um 75 Millionen Mark, und bis 1919 verdoppelte sich das Einkommen von 1914. Es dauerte noch 10 Jahre, bis die Non-Marine-Prämieeneinnahmen der Lloyd's auf über 300 Millionen Mark standen und damit das Seeprämieeneinkommen längst überschritten, wahrscheinlich — infolge der rückläufigen Marine-Underwriting-Konjunktur — schon seit 1923. Den Kulminationspunkt der Lloyd'schen Seeversicherung mit 400 Millionen Mark Prämienumsatz haben allerdings die Non-Marine-Underwriters bis heute nicht (1932 16 906 733 £, 1933 16 798 301 £) erreicht, obwohl gerade die Non-Marine-Versicherung den Vorteil der Kundenwerbung durch Heranziehung von Industriellen usw. als „Names“ in besonderem Maße genossen haben muß. Immerhin erfuhren die Non-Marine-Risiken mit zunehmenden Umsatz eine dichtere Verteilung über den gesamten Lloyd's Markt als die Seeversicherungen:

Die Träger der Non-Marine-Syndikate stellten 1913 65,37 % der „Names“ des Lloyd's Marktes, zehn Jahre später bereits annähernd 95 %. Die Herabminderung auf 90,88 % nach 1926 ist durch die in den letzten Jahren wieder wachsende Beteiligung

Tabelle XVII

Verteilung des Underwriting Risikos der an Non-Marine-Syndikaten beteiligten Underwriters nach „Names“

Syndikatsart	Nach der Zahl der „Names“				In Prozent sämtlicher in der betreffenden Syndikatsart vorhandenen „Names“			
	1913	1923	1926	1929	1913	1923	1926	1929
Non-Marine	352	1090	1167	1404	100	100	100	100
Marine	145	316	275	131	67,44	87,05	84,80	55,70
Both	161	861	920	1033	36,10	91,69	90,10	84,70
Empl. Liab.	12	57	47	75	80,00	91,93	88,63	93,70
Credit	—	—	99	103	—	—	100,00	98,00
Aviation	—	251	198	284	—	96,91	87,18	97,60
Zahl der auf die Non-Marine-Syndikatsmitglieder entfallenden „Names“	670	2575	2706	3030	65,37 %	94,91 %	94,28 %	90,88 %

der hauptsächlich seeversichernden Underwriters an *Employers' Liability-, Credit R/I- und Aviation-Syndikaten* zu erklären, deren „Names“ indessen 1929 noch zu über 93,7 % bzw. 98 % bzw. 97,6 % in Personalunion mit den „Names“ der Non-Marine-Syndikate standen. Selbst die *Both-Syndikatsmitglieder* sind zu 84,7 % (1923 sogar 91,59 %) unter den *Non-Marine-Names* zu finden, die Marine-Syndikatsmitglieder bis 1926 zu 90,1 %, seitdem nur noch zu 55,7 %: d. h. daß eine Reihe von Underwriters das Schwergewicht ihrer Akzeption wieder in die Seeversicherung zurückverlegt hat und mit *Both-Syndikatsbeteiligungen* die Non-Marine-Sparten genügend in ihren Risikengemeinschaften berücksichtigt zu haben glaubt; die Elastizität der Lloyd'schen Risiko-Ausgleichsorganisation würde ja eine schnelle Korrektur der Syndikatskombinationen ermöglichen, schneller und mit geringeren Kosten jedenfalls, als Versicherungsgesellschaften ihre Organisation spartenmäßig umstellen oder erweitern können.

D. Die Organisation der nicht-korporativen Markt-Hilfsdienste.

I. „Außen-Organisation“ und Reklame.

Das Versicherungsbedürfnis ist zwar fast überall in irgendeiner Form vorhanden, aber nur in wenigen Risiko-Klassen so stark, daß es *ohne Stipulierung* und Pflege seitens der Versicherungsträger als Nachfrage auf dem Markt auftritt. Dieses Erkenntnis liegt u. a. den großen Agentur- oder Außen-Organisationen der Versicherungsgesellschaften zugrunde. Lloyd's haben und können jenen nichts gleichartiges entgegensetzen, solange sie an der Zentralisation des Abschlußverkehrs in London festhalten; solange sie Einzelkaufleute bleiben, sich nur lose und wechselnd in Syndikaten vereinigen, das System der individuellen Mitversicherung anwenden und die Verwendung der obligatorischen Rückversicherung ablehnen; solange insbesondere die Kapazität und Kontinuität der Akzeptionsgemeinschaften, für die der Agent arbeiten soll, nicht erhöht wird. Die Organisation von Versicherungsagenturen durch die Corporation als Dachgesellschaft — ähnlich wie im Nachrichten- und Havarie-Vertrauensdienst — scheidet schon deshalb aus, weil die Corporation dann die Verteilung der angeworbenen Geschäfte unter die einzelnen Underwriters und Syndikate übernehmen müßte und es angebrachter wäre, die überlieferte Markt-Konstitution aufzugeben und Lloyd's

in eine einzige große Versicherungsgesellschaft umzuwandeln, als welche der Sprachgebrauch sie längst betrachtet.

Zu diesen, dem Lloyd's System immanenten Schwierigkeiten für die Errichtung einer Agentur-Organisation kommen, wenigstens für das außerbritische Ausland, aufsichtspolitische Hemmungen. Die Mindestforderungen der auswärtigen Versicherungsbehörden erstrecken sich gewöhnlich auf die Anerkennung der einheimischen Gesetzgebung und Gerichtsbarkeit, die Ernennung eines inländischen Generalvertreters, gegen den jede Klage gerichtet und vollstreckt werden kann und auf die Stellung entsprechender Kauttionen für die in ihrem Bereich eingegangenen Verpflichtungen. Unmöglich kann jeder Underwriter bei der Aufsichtsbehörde eines jeden Landes, aus dem er Risiken akzeptiert, das relativ hohe Depot hinterlegen und überall einen Generalbevollmächtigten benennen; die Syndikate sind hierzu ebenfalls nicht in der Lage oder wegen ihrer Kurzfristigkeit und häufigen Veränderung nicht besonders geeignet³⁰⁵). Von der *Corporation*

³⁰⁵) Daß sich Syndikate um die Erfüllung der aufsichtsamtlichen Bestimmungen bemühten, ist bisher nur einmal bekannt geworden; allerdings ging auch hier die Initiative nicht auf Lloyd's — wenigstens nicht auf die Underwriters oder die *Corporation*, während eine Beteiligung großer Lloyd's Makler nicht ausgeschlossen erscheint —, sondern auf die Aufsichtsbehörde von Illinois (U. S. A.) zurück, die im Hinblick auf das von den Underwriters in ihrem Bereich hauptsächlich durch Chicagoer Makler bereits getätigte, beträchtliche Versicherungsgeschäft verlangte, daß jene genau wie andere Versicherer sich ihren Vorschriften zu beugen hätten, in erster Linie hinsichtlich der Depots, Gerichtsbarkeit und Generalvertretung. Die Lloyd's Syndikate wehrten sich mit aller Macht, und es gelang ihrem Rechtsanwalt, zu beweisen, daß die Underwriters bei der Bank von England höhere Sicherheiten deponiert hätten, als die Illinois-Gesetzgebung es erfordern würde und daß der Ausdruck „available assets“ in der bisherigen Gesetzgebung (*House Bill No. 516, Approved July 11, 1927, section 2, sub-section 5*) nicht bedeuten könnte, daß die Kauttionen in Illinois gestellt sein müßten. Der vom *Insurance Superintendent of Illinois* befragte *Attorney General* schloß sich dieser Auffassung am 2. Juli 1928 unter Hinweis auf den Fall „*Hamilton v. Menominee Falls Quarry Co.* 81 N. W. 876—878, 106 Wis. 352“ an, so daß Lloyd's in diesem wichtigsten Punkt Erfolg hatten. Bezüglich der Gerichtsbarkeit und Prozeßvertretung mußten die Underwriters jedoch nachgeben und einen Generalbevollmächtigten ernennen, von dem es leider nicht sicher ist, ob er nur einige Syndikate oder alle Lloyd's vertritt. Ersteres scheint jedoch aus dem *Insurance Year Book 1930 (Fire & Marine)* der *Spectator Company* (S. 501) hervorzugehen; ebenfalls, daß diese Syndikate der Aufsichtsbehörde von Illinois genaue Daten über ihr gesamtes Geschäft in den U. S. A. alljährlich zusammen mit einer Bescheinigung des englischen *Board of Trade* vorlegen müssen, daß sie den Erfordernissen der englischen Gesetzgebung (deren Handhabung wieder in den Händen des *Committee of Lloyd's* liegt) nachgekommen sind. Im *Post Magazine* vom 21. Juli 1934, S. 1391, ist eine diesbezügliche Bestätigung zu finden, denn es heißt dort unter der Ueberschrift „*Lloyd's 1933 Results in Illinois*“: „*A Report of Lloyd's operations*

of Lloyd's als zweifellos geeignetster Instanz ist bisher kein ernsthafter Versuch bekannt geworden, etwa durch korporative Depots und Bestimmung von einheitlichen und ständigen Prozeß-

in Illinois during 1933 has been received by the Department of Insurance at Springfield, 11., from Mr. John B. Lord, attorney-in-fact for Lloyd's in Chicago, and has been made public". Der Bericht soll, so heißt es weiter, 24 Seiten stark gewesen sein und u. a. folgende Angaben aufweisen: Gesamtpremieneinnahme \$ 358 446, insgesamt bezahlte Entschädigungen \$ 311 474; von den Prämieeneinnahmen entfielen auf die Feuerversicherung \$ 30 766; auf die Unfall- und Krankenversicherung \$ 2019; auf die Haftpflichtversicherung \$ 48 853; auf Veruntreuungs- und Kautionspolizen aber \$ 190 332, also mehr als 54 % des ganzen ausgewiesenen Prämienumsatzes. Weiter enthält der Bericht die Feststellung, daß im Jahre 1933 von London nach Illinois \$ 294 287 überwiesen, jedoch nur \$ 256 536 von London aus Illinois empfangen worden sind; und daß die Reserven für schwebende Veruntreuungs- und Kautionsversicherungs-Ansprüche \$ 163 905 betragen. Eine genauere Untersuchung dieser Zahlen ist nicht möglich, weil nicht bekannt ist, ob es sich um Netto-Zahlen, also z. B. um Prämien abzüglich vergüteter Maklerprovisionen und dergleichen handelt. Auch die Ueberweisungsdifferenz zugunsten der Lloyd's bietet keinen Maßstab für eine Bemessung des wirklichen Geschäftsverlaufs, da die angegebenen Ziffern sich zum Teil auf Schäden und Prämien früherer oder späterer Perioden als 1933 beziehen können. Der Bericht bestätigt jedoch die oft gehörte Behauptung, daß das Lloyd'sche Veruntreuungs- und Kautionsversicherungsgeschäft mit den größten Anteil am amerikanischen Prämienumsatz der Underwriters darstelle; er erweckt andererseits, soweit sich aus der vorliegenden Veröffentlichung ersehen läßt, nicht den Eindruck, als ob er sich wirklich auf das gesamte Geschäft aller überhaupt in Illinois tätigen Londoner Lloyd's Versicherer erstreckt.

Das Beispiel des Staates Illinois scheint aber Schule machen zu wollen. Man vergleiche die nachfolgende Notiz aus der Zeitschrift „Deutsche Versicherungspresse“ vom 31. Januar 1935 (63. Jahrgang, Nr. 5, auf S. 60), die sich allerdings auf Canada bezieht, das schließlich als Dominion England bedeutend näher steht als die Staaten außerhalb des britischen Empire:

„Durch eine Presseveröffentlichung wird bekannt, daß die Regierung von Ontario, im Süden von Canada, mit der Absicht umgeht, das Gesuch um eine Lizenz der nicht Seeversicherung betreibenden Mitglieder von „Lloyd's“ in London zu bewilligen. Die Lizenz soll für Durchführung aller Sparten des Versicherungsgeschäftes, mit Ausnahme der Lebensversicherung, gültig sein. Dieser neuen Lizenz für „Lloyd's“ in Ontario ist eine solche vom Juni 1932 in der benachbarten Provinz Quebec vorhergegangen.

Die Bestätigung fügt hinzu, daß die Lizenz selbstverständlich an die Gesetzesvorschriften gebunden ist, die auf Versicherer allgemein anwendbar sind, und die Inhaber der Konzession werden die gleichen Steuern und sonstigen Spesen zu tragen haben wie die anderen Versicherer. Es sind nach den Gesetzen noch besondere Garantien des Verkehrsministeriums von Großbritannien notwendig gewesen bezüglich der Sicherheitsdepots und der Garantien, die dem über die ganze Welt verbreiteten Geschäft von „Lloyd's“ angemessen sind. Das Versicherungsgesetz in Ontario sieht daraufhin ausdrücklich vor, daß die Mitglieder von „Lloyd's“ in London, welche diese Vorschriften erfüllen, als Bedingung für die Lizenz kein besonderes Depot in Ontario zu stellen brauchen, da die Regierung überzeugt ist, daß die Versicherten durch diese Garantien entsprechend geschützt sind.

Die Regierung ist auch dahin unterrichtet worden, daß alle von „Lloyd's“ in Ontario getätigten Geschäfte durch canadische Agenten und Makler aus-

agenten in den verschiedenen Staaten für Legalisierung der Underwriter-Tätigkeit zu sorgen. Derlei Angelegenheiten werden als nicht unter die Zuständigkeit der Corporation fallend betrachtet³⁰⁶⁾.

Zusammenfassend kann also gesagt werden, daß die Underwriters mangels eigener Agenturen auf die Mitwirkung selbständiger Vermittler angewiesen sind; schon aus dieser Sachlage heraus³⁰⁷⁾ wird es verständlich, daß sie generell die *Verpflichtung* übernommen haben, *nur durch Lloyd's Brokers Versicherungsanträge zu akzeptieren*, die somit die „Absatzverbindungen“ des Lloyd's Marktes kontrollieren, aber dennoch Freiheit haben, auch mit Gesellschaften zu arbeiten. Regelmäßig dürften allerdings nur solche Makler ihre Zulassung bei Lloyd's erhalten, die sich vorwiegend für die Underwriters einsetzen: kein Lloyd's Broker steht jedoch in einem ausschließlichen und ständigen Beauftragtenverhältnis zu bestimmten Syndikaten oder den Underwriters überhaupt.

Die Lloyd's Brokers — gegen 300 an der Zahl — ersetzen das Agentur-System der Gesellschaften zum allergeringsten Teil durch eigene Niederlassungen, wie z. B. in einigen Verkehrszentren Englands — hier überraschend wenig —, Frankreichs, Deutsch-

geführt werden sollen und daß auch in allen in Frage kommenden Prozeßfällen die canadischen Gerichte zuständig sein sollen.“

Bei der Beurteilung des von *Illinois*, *Quebec* und *Ontario* eingeschlagenen Weges darf nicht vergessen werden, daß einmal nicht alle Aufsichtsbehörden geneigt sein werden, die Hinterlegung der Kautionen in London als ausreichend anzusehen, und zum anderen, daß selbst eine einwandfreie Lösung der Konzessionsfrage durch einzelne Syndikate nicht den Aufbau einer Agentur-Organisation ermöglichen würde. Uebrigens würde auch das Verlangen vieler Aufsichtsbehörden nach Vorlage genauester statistischer Unterlagen von den meisten Lloyd's eine völlige Umstellung ihrer überaus unkomplizierten Buchführung erfordern.

³⁰⁶⁾ Im Jahre 1922 hatte der *Superintendent des Insurance Department of New York* eine Besprechung mit einem führenden Underwriter, der früher *Chairman of Lloyd's* war, über die illegale Betätigung der Lloyd's im Staate New York. Im Jahresbericht 1924 beklagte er sich dann bitter über die Nichtberücksichtigung seiner Vorschläge in London. Vgl. *Insurance Report*, 1924, *New York, Part. I.*, S. 16.

Die gelegentlich durch die Presse gehenden Notizen über eine bevorstehende Änderung der Aufsichtsgesetzgebung verschiedener Länder — kürzlich z. B. von Griechenland und Dänemark — zugunsten von Lloyd's haben sich bisher nie bewahrheitet. *Es ist jedoch so gut wie sicher, daß Lloyd's den ganzen parlamentarischen Einfluß ihrer Mitglieder aufbieten, um in den Handelsverträgen Englands mit dem Ausland eine Art Duldungsklausel für ihr unter dessen Aufsichtsgesetzgebung fallendes Geschäft durchzusetzen.*

³⁰⁷⁾ Vgl. S. 42 und S. 183.

lands, Nordafrikas und Nordamerikas³⁰⁸⁾; in der Hauptsache besteht die *Akquisitionstätigkeit der Brokers in der persönlichen Bearbeitung der Versicherungsnehmer und in dem Korrespondenzverkehr mit in- und ausländischen, bei Lloyd's nicht zugelassenen, oft sehr einflußreichen Vermittlern*. Letzterer umfaßt — als Gesamtheit — den ganzen Erdball und sichert zusammen mit den 1800 Havarie-Vertrauensleuten den Underwriters einen Aktionsradius wie ihn nicht viele Gesellschaften besitzen³⁰⁹⁾. Der wesentliche Ausbau der indirekten Kundenwerbung durch auswärtige Korrespondenten oder Zwischenmakler fällt vor allem in die Zeit nach Aufnahme der Non-Marine-Sparten, einmal weil die Non-Marine-Versicherungsnehmer im Gegensatz zu den Seeversicherungskunden fast nur durch persönliche Bemühungen an Ort und Stelle geworben und gehalten werden können, und zum andern, weil die Akzeptationsbeschränkungen der Underwriters seitdem immer geringer wurden und damit die Akquisitionsbasis immer breiter. Für das einzelne Vermittlungsgeschäft stellt zwar die Einschaltung eines Zwischenmaklers eine erhebliche Provisionsbelastung des Lloyd's Broker dar; dem steht jedoch gegenüber, daß in solchen Fällen die eigentliche Werbearbeit bei den Versicherungsnehmern von den Korrespondenten geleistet wird, ebenso ein großer und nicht immer der leichteste Teil des Kundendienstes während der Versicherungsperiode; der Lloyd's Broker wird hierdurch schließlich so entlastet, daß er sich dem Ausbau eines Korrespondenznetzes in erhöhtem Umfang widmen kann: sei es durch Schulung auswärtiger Zwischenmakler für die Erfordernisse einer schnellen, reibungslosen Offertenbeschaffung und durch Ausbau angeknüpfter Beziehungen zu laufendem Geschäftsverkehr, sei es durch Erschließung neuer Verbindungen. Einen guten Ausgangspunkt bieten in der Regel die außergewöhnlichen Deckungsmöglichkeiten des Lloyd's Marktes oder die Tatsache, daß viele Vermittler von Zeit zu Zeit sogenannte „*Surplus Lines*“, d. h. Risikobeträge unterzubringen haben, welche die Kapazität der von ihnen üblicherweise berücksichtigten Versicherer überschreiten. Mit Vorliebe wenden sich die Brokers natürlich an solche Korrespondenten, die ihnen von vornherein ein dichtes und

³⁰⁸⁾ In den Vereinigten Staaten und Canada ist die Tätigkeit der Lloyd's Brokers besonders stark, vgl. *Insurance Year Book, 1931, Fire & Marine, Spectator Company*.

³⁰⁹⁾ Am ehesten britische Gesellschaften. Die *Liverpool & London & Globe Insurance Company Ltd.* unterhält z. B. Agenturen in 92 verschiedenen Ländern.

gut vorbereitetes Aliment zuführen können, nicht zuletzt also an Versicherungsgesellschaften, um als Rückversicherungsvermittler an dem Vorteil der großen Agentur-Organisationen teilzuhaben; obligatorische Rückversicherungsverträge sind verständlicherweise besonders erwünscht und nicht allein, weil sie einen großen und sicheren Umsatz versprechen, sondern auch, weil ihre Bearbeitung mit verhältnismäßig wenig Unkosten erfolgen kann. Die Rückversicherung ist ferner in einigen Ländern konzessions- und aufsichtsfrei und der gegebene Weg zur Betätigung der Lloyd's Makler³¹⁰⁾. Auf die Bedeutung der Lloyd'schen Aufsichtsratsmandate bei verschiedenen Versicherungsgesellschaften, zum Teil des Auslands für die Rückversicherungswerbung ist bereits hingewiesen worden. Der Anteil der Rückversicherungen am Prämien-einkommen der Lloyd's dürfte heute sehr beträchtlich sein, keinesfalls jedoch mehr als 30 % betragen.

Während der Lloyd's Makler vor allem im internationalen Versicherungsverkehr auf die Hilfe eines Zwischenmaklers angewiesen ist, wird dieser sich der Brokers in der Regel nur dann bedienen, wenn andere Versicherer wie Lloyd's nicht in Frage kommen, d. h. bei qualitativ und summenmäßig ungewöhnlichen Risiken oder Spezialpolicen³¹¹⁾, oder wenn — ein seltener Fall, es sei denn, daß Kartellbeschränkungen vorliegen — die von den Brokers gezahlten Provisionen höher als die üblichen sind; eine große Rolle spielt ferner die Niedrigkeit der Lloyd'schen Prämien³¹²⁾, die viele Vermittler veranlaßt, mit Hilfe von Lloyd's in neue Verbindungen einzudringen oder alte gegen anderweitige Konkurrenz zu behaupten: „*They are almost invulnerable in*

³¹⁰⁾ Oftmals machen die Lloyd's Brokers aus der Not eine Tugend und vermeiden der Rückversicherungswerbung zuliebe eine offene Konkurrenz mit den in Frage stehenden Gesellschaften.

³¹¹⁾ Auf die Besprechung der Lloyd's Policen, insbesondere auf die Beispiele der *All risks-*, *Jewellers' Block-* und der *Fire Replacement-*Policen braucht hier nur kurz noch einmal hingewiesen zu werden. Die Befürchtungen, die bei Ausbruch des Weltkrieges laut wurden, zeigen, daß die „*Bankers' Blanket Policy*“ der Lloyd's in den U. S. A. ebenfalls eine große Rolle gespielt hat. Durch Chicagoer Makler sind auch heute einige der größten amerikanischen Bankinstitute bei Lloyd's versichert, die erst im Oktober 1931 der *Continental Illinois Bank & Trust Company* einen Schaden im Werte von über 8 Millionen RM. vergüten mußten. (Vgl. *Post Magazine* vom 24. 8. 1914 und vom 8. 10. 1931; über die Reklamewirkung dieses Falles vgl. *Spectator* 1931, XI, S. 40.)

³¹²⁾ Von der Neuseeländer Regierung wurde vor Jahren bekannt, daß sie eine Kommission nach London entsandt hätte, um die Ursachen für die Billigkeit der Lloyd'schen Prämien festzustellen. Ein Bericht ist leider bisher nicht veröffentlicht worden!

competition“, ist ein mit Bezug auf Lloyd's in den USA. viel gehörter, aber in allen Ländern gültiger Ausspruch. So kommt es, daß sich aus den internationalen Beziehungen der Brokers und Underwriters bisher ein fast ununterbrochen steigender Prämienumsatz ergab, obwohl ein beträchtlicher Teil hiervon jeweils aus Abschlüssen stammte, die sich nicht so regelmäßig zu erneuern pflegen wie das normale Agenturgeschäft der Gesellschaften. Es besteht kein Anlaß zu vermuten, daß Lloyd's in absehbarer Zeit nicht mehr in der Lage sein werden, ihre Sonderstellung auf dem Prämien- und Bedingungsgebiet gegenüber den Versicherungsgesellschaften aufrechtzuerhalten; wohl aber machen sich kleine *Ansätze* bemerkbar zu einer *Befestigung des losen Makler-Korrespondenten-Systems*: zunächst durch Ausbau der in der Transportversicherung üblichen *Open* oder *Blanket Covers*³¹³⁾ zu — allerdings auf bestimmte Risiken, Summen, Prämien und Bedingungen beschränkten — Akzeptationsvollmachten für größere Makler und deren Korrespondenten, vor allem in der See-, Rück-, Auto- und Glasversicherung; sodann durch Bildung sogenannter *Insurance Associations*, von denen einige aus der Zusammenarbeit mit bestimmten Versicherungsnehmerkreisen entstanden, andere Vertretungen in England, zum Teil auch im Ausland zu organisieren suchten, in der Autoversicherung z. B. in Verbindung mit Reparaturkontrollenrichtungen. Die Befürchtungen, welche die Gesellschaften über diese Lockerung der altgewohnten Makler-Akquisitionsmethoden hegten³¹⁴⁾, entsprachen jedoch nicht der wirklichen Bedeutung der *Insurance Associations*: auch sie konnten sich nicht in größerem Umfang über die Zentralisation des Underwriting und die Eigenheiten des Lloyd'schen Mitversicherungssystems hinwegsetzen.

Angesichts der im Vergleich zu den Gesellschaften mangelhaften Organisation der Werbung bei Lloyd's sollte man annehmen dürfen, daß Underwriters und Brokers eine großzügige Versicherungsreklame treiben; doch legen sich Lloyd's, ähnlich wie

³¹³⁾ Der Makler oder Korrespondent tritt hierbei gewissermaßen als Generalversicherungsnehmer für fremde Rechnung für alle durch ihn zu deckenden Risiken bestimmter Art auf und erhält von den Underwriters beispielsweise für ein Jahr im voraus Versicherungsschutz, den er von Fall zu Fall unter Ausstellung eines Zertifikats an seine Kunden weiterzedieren kann, aber sich intern durch eine Lloyd's Police von den Underwriters bestätigen läßt.

³¹⁴⁾ Vgl. *Post Magazine* vom 7. April 1923, S. 522: „*Lloyd's v. The Offices*“.

die *Stock Exchange* in London und andere englische Corporationen von ehrwürdigem Alter, äußerste Reserve hinsichtlich jeder direkten Reklame auf, ja, hinsichtlich jeder Veröffentlichung in Verbindung mit ihrem Versicherungsgeschäft³¹⁵); sie versuchen diese sogar mit einem gewissen Stolz als unnötig hinzustellen. Selbst den Brokers sind weitestgehende Beschränkungen vorgeschrieben, insbesondere für die Bekanntgabe von Einzelheiten über die Kapital- und Garantieverhältnisse der Corporation und Underwriters, die ebenso wie das Prämieeneinkommen als Geschäftsgeheimnis gelten, obwohl sie nur als Reklame für Lloyd's wirken könnten. Offenbar verfolgen Lloyd's die Absicht, etwaige Schwächen in den Finanzen einzelner Underwriters nicht der Kritik der Gesellschaftskonkurrenten preiszugeben, die sich nur allzuleicht verallgemeinern gegen Lloyd's als Gesamtheit richten oder ausgewertet werden kann; nicht einmal gegen schärfste Angriffe hat sich je ein *Lloyd's Committee* zur öffentlichen Stellungnahme oder Abwehr bewegen lassen³¹⁶): aber bewußtes Schweigen kann auch Reklame sein, wenn ihm der angeborene Gentleman-Instinkt einer ganzen Nation und das Bekanntsein einer ruhmreichen Tradition entgegenkommen. Hat die *Corporation of Lloyd's* jemals Reklame getrieben, dann auf dem Umweg über die Betonung der in fast zwei Jahrhunderten dem Ansehen und der Wirtschaft Englands in Krieg und Frieden geleisteten Dienste: 1928 bei der Grundsteinlegung des *Lloyd's Building* in Leadenhall Street sogar durch den Mund des Königs und Kaisers; und durch ihre weltumspannenden Einrichtungen und die von ihr herausgegebenen Berichte, Dokumente und Standardwerke. Seit der Gründung von *Lloyd's List* haben sich die Underwriters und Brokers, später

³¹⁵) Infolgedessen besteht die gesamte Literatur über Lloyd's aus zwei Büchern und diese sind geschichtlicher Natur: *F. Martin, The History of Lloyd's and Marine Insurance in Great Britain, London 1876* (also kurz nach der Gründung der Corporation) und *Ch. Wright & C. E. Fayle, A History of Lloyd's* (erschienen zur Einweihung des *Lloyd's Building*), *London 1928*. Beide Werke sind von größtem Interesse, insbesondere das letztere, das verschiedene Irrtümer Martins richtig stellt und augenscheinlich die volle Unterstützung der Lloyd'schen Archive gefunden hat; keins gibt jedoch dem Außenstehenden einen wirklichen Einblick in das Lloyd'sche Mitversicherungssystem von heute.

³¹⁶) So auch gelegentlich des *Harrison-Falls*, der zur Wahrung des Lloyd's Prestiges eine korporative Aufwendung von über 10 Millionen RM. erforderte. Vgl. S. 146; allen direkten Anfragen wurde die stereotype Antwort gegeben, es handle sich um eine interne Hausangelegenheit, die schon mit Rücksicht darauf, daß kein Versicherungsnehmer auch nur um einen Pfennig geschädigt worden sei, eine Verpflichtung zur Veröffentlichung nicht in sich trage.

die Corporation in zunehmendem Umfang für das Allgemeinwohl betätigt, führende Männer der Oeffentlichkeit als *Chairmen*, „*Names*“ oder Fürsprecher heranzuziehen und den Begriff „Lloyd's“ fest im Bewußtsein jedes britischen Bürgers — nicht nur des Außenhandels — zu verankern gewußt. Eine nicht geringe Rolle spielt hierbei die unsichtbare, persönliche, bewußte oder unbewußte Reklame der Brokers, Havarie-Agenten und Korrespondenten, denen sämtlich daran gelegen ist, das mystisch-geheimnisvolle und großzügig-liberale Element, mit denen Lloyd's infolge ihrer Politik des Schweigens und ihrer Sonderstellung auf dem Versicherungsmarkt in den Augen Außenstehender umgeben sind, zu nähren und für ihre Zwecke auszunutzen. Der Name Lloyd's ist heute ein „*Household-word*“ in der Welt; die großen Schiffahrts-, Versicherungs-³¹⁷⁾, Luftfahrt- und andere Unternehmungen zeugen von dieser Bekanntheit, mit der sich kein zweites Versicherungsunternehmen messen kann. So mag es auch zusammenhängen, daß die Aufnahme und Forcierung der im Vergleich mit der Seeversicherung viel werbebedingteren Non-Marine-Sparten keine Aenderung in der Lloyd'schen Einstellung zur Reklame bewirkt hat.

II. Die Hilfsdienste der Lloyd's Brokers:

1. Vor der Deckung.

Wie die Werbung, so liegt der *gesamte* anschließende Geschäftsverkehr mit den Versicherungsnehmern nicht in den Händen der Underwriters, sondern der Lloyd's Brokers; selbst solche Versicherungsnehmer, die jahrelange Beziehungen zu den Underwriters oder Syndikaten unterhalten, oder die ohne Anforderung durch einen Makler, also auf den allgemeinen „*Goodwill*“ der Underwriters hin, bei Lloyd's versichern oder die nur

³¹⁷⁾ In den Vereinigten Staaten hat es zeitweise eine wahre Hochflut von Nachahmungen der Londoner Lloyd's Organisationen gegeben, die indessen so unzulänglich waren, daß die Gesetzgebung eingriff und viele schnell wieder verschwanden. Die heute noch Bestehenden haben weder große Bedeutung, noch mit den Londoner Privatversicherern anderes wie den Namen gemein. Als wesentliches Unterscheidungsmerkmal kann die beschränkte Haftung, die Anwendung der Rückversicherung und die Beteiligung sämtlicher „Underwriters“ an jedem Risiko angesehen werden. — Interessant ist, daß die sogenannten „*Chicago-Lloyd's*“ weitgehend bei den Londoner Lloyd's rückversichert sind, und augenscheinlich die verkappte Werbestelle eines Lloyd's Maklers darstellen.

Veränderungen beantragen wollen, müssen sich hierbei eines Lloyd's Broker als Vermittler bedienen, weil die Underwriters mit Rücksicht auf die ihnen von den Maklern geleisteten und zu leistenden Dienste von jeder direkten Verständigung mit den Versicherungsnehmern absehen. Erst nachdem der Vertrag geschlossen ist und das endgültige Policendokument vorliegt, werden dem Versicherungsnehmer gewöhnlich die Namen seiner Versicherungskontraktpartner bekannt; jedoch ist er auch weiterhin an die Inanspruchnahme eines Maklers gebunden, so daß die Underwriters im einzelnen praktisch anonym bleiben und jedenfalls der Geschäftsverkehr für sie unter der schützenden Firma des Broker abgewickelt wird. Die Lloyd's Makler sind also in hohem Maße für den Ruf des Lloyd's Marktes mitverantwortlich.

Es ist — eine als *Voraussetzung für die Zentralisation und Individualisierung des Underwriting* anzusehende — Aufgabe des Lloyd's Broker, sämtliche zum Eingehen eines Risikovertrages notwendigen Unterlagen vom Versicherungsnehmer, unter Umständen aus anderen Quellen zu beschaffen und soweit vorzubereiten, daß den Underwriting Agents bei der Risikofestlegung und Abschätzung eine schnelle Entscheidung ermöglicht wird. Hierzu gehört u. a. eine vorläufige Sichtung der für die Underwriters bestimmten Versicherungsanträge nach ihrer Dringlichkeit und Qualität. In den Erwägungen vieler Lloyd's Brokers dürfte es keine unwesentliche Rolle spielen, daß sie an den meisten von ihnen vermittelten Versicherungsverträgen als „Names“ beteiligt werden und daher ein unmittelbares Interesse an der Vermeidung gefährlicher Objekte haben. Zu einer generellen Abweisung bestimmter Risikoarten ist es indessen bisher nicht gekommen, eher zu einer Zusammenwirkung mehrerer Makler bei der Plazierung schlechter oder ungewöhnlicher Risiken³¹⁸). Die Verdienstaussicht und Prestigefragen veranlassen wohl jeden Broker, vor Ablehnung einesmittlungsauftrages, alle vorhandenen Deckungsmöglichkeiten zu versuchen, letzten Endes durch Einschränkung des Versicherungsschutzumfanges und Zugrundelegung eines den Underwriters mehr zusagenden Policen-Entwurfes, die Prämienfrage einmal ganz außer Acht gelassen.

³¹⁸) Auch bei normalen Risiken arbeiten mitunter andere Makler für den eigentlichen Vermittler, z. B. wenn dieser nicht genug Erfahrung zu besitzen glaubt (Seeversicherungs- und Rückversicherungsmakler für Non-Marine-Risiken oder Direktversicherungen).

Bevor der Makler die Deckung eines Risikos in Angriff nimmt, versieht er einen „*Slip*“³¹⁹⁾ mit einer kurzen Wiedergabe aller wesentlichen Daten und Gefahrumstände des zu versichernden Interesses und mit Vorschlägen für die Gestaltung der Vertragsbedingungen, oft auch der Prämienberechnung. Normalen Versicherungsarten werden gewöhnlich die bekannten Standard-Policen und Klauseln zugrunde gelegt, auf die man durch Niederschreiben ihres Kennbuchstaben oder der üblichen Abkürzung hinweist; für den Fall, daß eine Bestimmung in einem Standardtext wegfallen soll, wird sie zusammengefaßt und mit dem Wörtchen „*No*“ vorausgehend erwähnt. Abweichungen vom Standardrahmen, weitergehende oder gänzlich neuartige Vereinbarungen erfordern eine ausführlichere Formulierung bzw. die Vorbereitung eines entsprechenden Vertragsinstrumentes durch den Broker, der in jedem Fall eine beträchtliche Verantwortung gegenüber seinem Auftraggeber übernimmt, weil sein *Slip* die Grundlage der Underwriter-Haftpflicht bildet³²⁰⁾. Die börsenmäßige Abkürzung und Schematisierung³²¹⁾ der Risiko-Beschreibung und Festlegung bei der Deckung ist jedoch — wie die Mitwirkung des Maklers überhaupt — unerlässlich, solange nicht ein anderes Mittel gefunden wird, um die Vielzahl der täglichen Versicherungsanträge zu bewältigen³²²⁾, und bedingt eine große Vertrauensatmosphäre

³¹⁹⁾ Der „*Slip*“ ist ein einfacher Zettel, am Kopf gewöhnlich mit dem Namen des Broker versehen, vielfach auch mit dem Aufdruck regelmäßig wiederkehrender Standardbedingungen oder Sonderstipulationen des betreffenden Maklers. Die Rechtsnatur des Slips ist die eines vorläufigen Versicherungsvertrages (die englischen Gesetze sprechen vielfach von „*Promissory Notes*“, s. *History*, S. 289), d. h. sowie ein Underwriter oder Syndikatsführer seinen Namen und die Höhe seiner Beteiligung auf dem Slip vermerkt hat, haftet er dem Versicherungsnehmer zu den Bedingungen des Slips. Der Versicherungsnehmer kann den Ersatz eines Slips durch eine reguläre Police von den Underwriters verlangen, um notfalls auf ihrer Grundlage zu klagen.

³²⁰⁾ Da der Versicherungsnehmer von Lloyd's keine allgemeinen Versicherungsbedingungen erhält, wie beispielsweise in Deutschland, die ihn über seine Obliegenheiten und Pflichten im einzelnen aufklären, ist er in ungewöhnlichem Ausmaß auf die Sachverständigkeit, Vertrauenswürdigkeit und Genauigkeit seines Broker bei der Wahrnehmung derselben angewiesen.

³²¹⁾ In Deutschland ist ähnliches nur von der Hamburger, zum Teil auch von der Bremer „Versicherungsbörse“ bekannt, jedoch im Vergleich zu Lloyd's in stark vermindertem Ausmaß. Die deutschen Versicherungsbörsen unterliegen ebenso den normenden Kartelleinflüssen wie das übrige Versicherungswesen. Ihre Bedeutung liegt heute mehr auf dem Gebiet der Erledigung aller möglichen Nebengeschäfte, insbesondere des Nachrichten- und Dokumentenaustauschs; das eigentliche Versicherungsgeschäft wird in der Hauptsache außerhalb der Börse abgewickelt.

³²²⁾ Man kann annehmen, daß pro Tag mindestens 5000 *Slips* von den Underwriters geprüft und unterzeichnet werden müssen. Man darf hierbei

zwischen Underwriters und Brokers hinsichtlich der *Slip*-Auslegung. Wenigstens in einigen Non-Marine-Sparten hat sich die Praxis herausgebildet, die *Slips* durch formelle Versicherungsanträge und Auskünfte des Versicherungsnehmers zu ergänzen, in der Feuer-Industrieversicherung auch durch Lagepläne und Besichtigungsberichte, weil dort weder die Prämien noch die höchstzulässigen Beteiligungsquoten anders ausreichend ermittelt werden können. Vor der Einrichtung des *Surveyors' Department* der Corporation pflegten diejenigen Brokers, die kein eigenes Inspektionsbüro unterhielten, eine Gesellschaft gegen Ueberlassung einer Beteiligung zur Durchführung der technischen Vorarbeiten einschließlich der Prämienkalkulation zu bewegen³²³). Letztere diente den Underwriters allerdings nur als Anhalt und wurde regelmäßig unterboten. Heute richten sich die Underwriters bei der Risiko-Auswahl, Festlegung, Schätzung und Begrenzung in zunehmendem Umfang nach den Berichten und Plänen eigener Sachverständiger der Corporation oder der Brokers.

2. Bei der Deckung.

Ausgangspunkt für den eigentlichen Plazierungsvorgang, d. h. für die endgültige Risiko-Festlegung, Abschätzung und Verteilung ist die Wahl des *Leader* durch den Broker. Hierfür muß er genau die psychologische Einstellung der verschiedenen *Underwriting Agents* zu den einzelnen Risiko-Arten kennen, möglichst vorteilhafte Bedingungen und Prämienofferten zu erlangen suchen und die jeweilige Zugkraft der Underwriters gegenüber der Gefolgschaft abwägen können. Das Einfühlungsvermögen der Lloyd's Makler in die Marktstimmung und die bei der *Leader*-Wahl und Beeinflussung entwickelte Geschicklichkeit sind ent-

nicht vergessen, daß diese Arbeit nicht gleichmäßig auf alle *Underwriting Agents* verteilt ist, sondern in erster Linie den *Leaders* obliegt, die jeden Morgen sozusagen von einem Heer von Brokers belagert sind. Im *Bankers' Magazine* (Oktober 1928, S. 8) wurde deshalb der Vorschlag gemacht, ein „*System of rota*“ einzurichten, dessen sorgfältige Berechnung jedem darauf reflektierenden Makler eine bestimmte Zeit reservieren soll. Es liegt auf der Hand, daß eine solche Maßnahme sich kaum durchführen lassen würde, schon weil die Aufträge an die Brokers nicht immer zur gleichen Zeit einlaufen.

³²³) Das englische Feuerversicherungskartell (*Fire Offices' Committee*) versuchte vor Jahren, genaue Pläne großindustrieller Betriebe für Versicherungszwecke anzufertigen, auf dem laufenden zu halten und den Mitgliedern zuzustellen, mußte diese Absicht jedoch aus mancherlei Gründen bald aufgeben. Das Vorhandensein solcher Unterlagen hätte die Lloyd'sche Prämienunterbietungspolitik zweifellos sehr erleichtert.

scheidend für die Vertragsgestaltung und insbesondere für die Preisbildung. Ueberschätzt ein Makler — im begreiflichen Streben, beste Bedingungen und Prämien zu erwirken — das Führeransehen eines Anfängers zu sehr, so können sich unter Umständen aus der Gefolgschaft unverhältnismäßig weitgehende Aenderungswünsche und Prämienforderungen ergeben; nimmt andererseits der Makler die Plazierung auf zu hoher Prämienbasis vor — vielleicht, weil er das vorhandene Angebot unzureichend geprüft hat — so mag leicht eine Verschlechterung seiner Beziehungen zum Kundenkreis die Folge sein.

Da fast jeder *Underwriting Agent* eine Sparte zu seinem Spezialstudium gemacht hat, ist es nur wenigen Brokers mit der Unterstützung besonderer Angestellter³²⁴⁾ möglich, den gesamten Markt zu kennen und zu beurteilen. Im allgemeinen hält sich jedoch das Geschäft der einzelnen Makler mehr oder weniger in bestimmten Sparten, innerhalb welcher die Brokers dann allerdings eine geradezu erstaunliche Markterfahrung aufweisen. Der Verkehr mit den Underwriters pflegt in solchen Fällen auf die notwendigsten Formeln beschränkt zu sein: der Markt „kennt sich“, die Parteien „vertrauen einander“ stillschweigend, wie es besser kaum denkbar ist. Komplizierter wird die Makleraufgabe, wenn ein der Größe oder Art nach außergewöhnliches Risiko gedeckt werden soll. Ein Blick auf die Versicherungssumme und die im *Slip* aufgeführten Angaben sagt schließlich geschulten *Underwriting Agents*, wieviel Konkurrenz sie ungefähr zu erwarten haben und wird u. U. ihre Prämienforderungen nach oben beeinflussen. Oft suchen die Versicherungsnehmer dem entgegenzuarbeiten, indem sie mehrere Brokers mit der Placierung von Teilbeträgen beauftragen, so daß die Underwriters nicht wissen können, ob und in welchem Umfang die Differenz schon untergebracht ist oder noch zur Deckung kommen muß. Ebenfalls hat dies Verfahren den Vorteil, die moralischen Verpflichtungen der Underwriters gegenüber den Maklern mehrfach auszunutzen; es birgt jedoch die Gefahr in sich, daß die Intensität der Nachfrage bei gleichzeitiger Bearbeitung des Marktes durch verschiedene Brokers dringlicher erscheint, als sie in Wirklichkeit ist und zu Preiserhöhungen führt, es sei denn, daß sich die Tätigkeit der einzelnen Makler abgrenzen läßt. Da dies sehr schwer ist, dürfte regelmäßig die sukzessive

³²⁴⁾ Diese werden ebenfalls „*Brokers*“ genannt, obwohl sie unselbständig sind und etwa denjenigen Angestellten entsprechen, die für und neben ihren Chefs in Hamburg „zur Börse gehen“.

Bearbeitung des Gesamtmarktes durch einen Makler, der das Vorliegen eines großen Auftrages nicht gleich der Angebotseite bekannt werden läßt, aussichtsreicher sein. Bei der Art nach ungewöhnlichen, Risiken ist ferner zu beachten, daß sich der Auftrag des Maklers über die Inanspruchnahme eines bestehenden Angebots hinaus zur Schaffung eines neuen „Marktes“ durch persönliche Beziehungen erweitert: der Broker muß also imstande sein, durch eingehende Sachkenntnis und Darstellung die erforderliche Anzahl von Underwriters von der Tragbarkeit des Sonderrisikos zu überzeugen und angemessene Bedingungen und Prämien durchsetzen. Hierbei kommt es den Lloyd's Brokers allgemein zugute, daß sie nicht einseitig orientierte und angestellte Agenten, sondern selbständige Fachleute sind und sich schon wegen der ihnen obliegenden Hilfsfunktionen im Lloyd'schen Mitversicherungssystem mit jedem Objekt intensiv beschäftigen müssen, ehe sie es den Underwriters unterbreiten; ebenso ist es von Vorteil, daß der Broker durch das Fehlen der obligatorischen Rückversicherung und die Kleinheit der Lloyd'schen Maxima gezwungen ist, jedes Risiko auf eine Vielzahl von Versicherern zu verteilen, also bei ungewöhnlichen Risiken auch vielseitige Ansprüche auf Entgegenkommen hat; insbesondere ist dies natürlich bei den großen Maklerfirmen der Fall, an deren Marktstellung selbst einflußreiche Versicherungsnehmer nicht vorübergehen können, wenn jene das ganze Gewicht der von ihnen vermittelten Verträge und Prämien benutzen, um die Underwriters ihren Wünschen gefügig zu machen. Selbstverständlich betreiben alle Brokers im Interesse ihrer Leistungsfähigkeit eine geeignete Verteilungspolitik³²⁵⁾ und lassen sich bei der Plazierung nicht allein von Bequemlichkeitserwägungen (Riesensyndikate!) oder etwaigen Syndikatsverbindungen (als „Name“) leiten. Der Gesichtspunkt der Arbeits- und Kostenersparnis bei der Risikoverteilung spielt

³²⁵⁾ Die Agenten der Gesellschaften verfolgen — um dies vergleichsweise zu erwähnen — in der Regel überhaupt keine Verteilungspolitik, weil sie hinter sich bereits ein ganzes Deckungssystem von Rückversicherern und Retrozessionären haben, das die primäre und direkte Verteilung der Lloyd's Brokers durch eine automatische, indirekte oder sekundäre Zersplitterung ersetzt. Muß bei besonders großen Risiken auch von den Agenten eine über ihre Bruttokapazität hinausgehende Risikoverteilung vorgenommen werden, so liegt diese zumeist in den Händen ihrer übergeordneten Gesellschaftsinstanzen und erfolgt weniger unter dem Gesichtswinkel der Versicherungsnehmerinteressen als unter dem der machtpolitischen Interessen der führenden Gesellschaft. Hieraus erklärt sich z. B. zusammen mit anderen Gründen die steigende Inanspruchnahme von Versicherungsmaklern in der deutschen Industrie.

weder im Rahmen der Gesamtplacierungen eines Maklers, noch — wegen der Billigkeit und Konzentration des Lloyd's Systems — überhaupt eine Rolle; wohl aber die *Differenzierung der Brokers* nach ihrem persönlichen, d. h. ihrem fachlichen und geschäftsmoralischen Ansehen und nach ihrer Kapitalstärke. Gewisse Versicherungen — und nicht zuletzt Sonderrisiken — werden die Underwriters in der Regel nur durch die Vermittlung besonders zuverlässiger Brokers akzeptieren, denn nicht jeder Makler sorgt für eine einwandfreie Klarstellung und Behandlung der für einen Vertrag maßgeblichen Umstände, und viele stellen sogar das Provisionsinteresse über die voraussichtliche Integrität des Auftraggebers hinsichtlich der Vermeidung, Herbeiführung und Ausnutzung eines Versicherungsfalls. Da der Kundenverkehr in den Händen der Brokers liegt, können die Underwriters die wenigsten Antragsteller nach eigenen Erfahrungen beurteilen und schätzen das „subjektive Risiko“ daher weitgehend nach dem Ruf des vermittelnden Broker und nach dem Vertrauen ein, das sie in dessen fachliche und moralische Zuverlässigkeit haben. Die finanzielle Differenzierung der Lloyd's Makler ergibt sich aus ihrer Haftung für die Bezahlung der Versicherungsnehmerprämien an die Underwriters. Zumal bei den enormen Prämienaufwendungen mancher Reedereien und anderer Großversicherungsnehmer genügt den Underwriters nicht immer das Delcredere eines kleinen Broker. Die zweckmäßige Auswahl eines Lloyd's Broker ist — wie wir sehen — aus den verschiedensten Gründen Voraussetzung sowohl für die quantitative Zusammenbringung der erforderlichen Anzahl von Underwriters, wie für die Herausfindung der qualitativ geeignetsten: ohne den richtigen Makler gibt es in einigen Sparten kein konkurrenzfähiges Lloyd's Angebot.

3. Nach der Deckung.

Hat der Lloyd's Broker mit der Unterbringung eines Risikos den gewünschten Erfolg, d. h. haben genügend *Underwriting Agents* ihre Initialen und Anteile auf seinem *Slip* vermerkt, so stellt er dem Versicherungsnehmer eine vorläufige Deckungsbestätigung aus, die sogenannte „*Cover-Note*“ und übersetzt alsdann — gewissermaßen als Notar — den *Slip* in ein endgültiges Vertragsdokument, die Versicherungspolice. Diese Arbeit ist zwar durch die Standard-Texte sehr vereinfacht worden,

erfordert jedoch nach wie vor eine nur in langjähriger Ausbildung im Lloyd's-Markt zu erwerbende Sach-, Usance- und Rechtskenntnis³²⁶⁾. Nach der Ausfertigung durch den Broker gelangt die Police nicht noch einmal bei den in Frage kommenden Syndikaten zur Vorlage wie früher, sondern geht direkt, mit dem Originalslip versehen, an das *Lloyd's Policy Signing Office*³²⁷⁾, wo beide miteinander verglichen, verstempelt und mit den Faksimiles der beteiligten Underwriters bedruckt werden. Die Einschaltung des *Signing Office* entfällt, wenn es sich um Nachträge oder zusätzliche Vereinbarungen während der Vertragsdauer handelt. In solchen Fällen waltet bei Lloyd's mitunter eine gewisse Formlosigkeit gegenüber dem Versicherungsnehmer, indem die Makler entsprechende Bestätigungen in eigenem Namen durch einfachen Brief abgeben, allenfalls eine von den höchstbeteiligten — selten aber von sämtlichen — Syndikatsführern abgezeichnete Kopie ihres Nachtragslips an die Versicherungsnehmer übermitteln.

An die Fertigstellung der Policen schließt sich als eine der wichtigsten Dienstleistungen für die Underwriters das *Prämien-Inkasso*, das die Brokers sozusagen auf eigene Rechnung betreiben, weil — wie bereits mehrfach erwähnt — jeder bei Lloyd's zugelassene Makler das *Delcredere* für die Bezahlung der Prämien aus allen von ihm vermittelten Versicherungen trägt, notfalls also selbst für den Versicherungsnehmer einspringen muß. Um jede unnötige Aufwendung zu vermeiden, stehen die *Underwriters* mit den *Brokers* im *Kontokorrentverkehr*, belasten jene einfach sofort mit dem fälligen Prämienbetrag, nachdem ihnen vom *Signing Office* die Nachricht von der Policen-Zeichnung zugegangen ist und erkennen die Versicherung damit auch rechtlich als bezahlt an. Der Versicherungsnehmer haftet deshalb nicht den *Underwriters* für die Prämien, sondern seinem Makler, der ihn selbst dann auf Zahlung verklagen kann, wenn er die Prämie noch nicht hat verauslagen müssen. Ist dies schon der Fall gewesen, so hat der Lloyd's Broker in der Regel ein Aufrechnungsrecht gegen etwaige Schadenbeträge und wird die ihn usancegemäß zum Empfang derselben legitimierende Police solange nicht aus der Hand geben, bis er die Prämie oder Sicherheit erhalten

³²⁶⁾ Die ersten englischen Seeversicherungspolicen wurden im allgemeinen von Mitgliedern der „*Faculty of Notaries*“ entworfen und beglaubigt, obwohl die Vermittlung zumeist durch Brokers vorgenommen worden sein dürfte. Erst später wurde der Notar durch die Makler gänzlich verdrängt. Vgl. *History*, S. 35 ff.

³²⁷⁾ Vgl. S. 181.

hat³²⁸). Das Zugeständnis von Ratenzahlungen an den Versicherungsnehmer ist infolge des Makler-Delcredere — von wenigen Ausnahmen abgesehen — eine Angelegenheit der Brokers³²⁹). Die Underwriters könnten die Versicherungsnehmer nicht einmal wegen unterlassener Prämienzahlung verklagen oder die Haftung ablehnen oder ausstehende Prämien von etwaigen zwischenzeitlichen Entschädigungsleistungen kürzen mit der Begründung, daß sie noch keine oder noch nicht die volle Prämie erhalten haben. Dieser Sachverhalt hat übrigens u. U. die ungewöhnliche Folge, daß ein Versicherungsnehmer von den Underwriters vollen Schadenersatz im Versicherungsfall verlangen kann, ohne die Prämie überhaupt gezahlt zu haben: wenn er nämlich im Besitz der Police ist und das Aufrechnungsrecht des vermittelnden Brokers durch Beauftragung eines anderen Maklers mit dem Schaden-Inkasso umgeht oder sich direkt an die Underwriters zu wenden versucht, die allerdings nach Möglichkeit stets den ursprünglichen Vermittler einschalten werden.

Das Prämien-Inkasso und die Delcredere-Funktion der Brokers entheben die Underwriters zweifellos bedeutender Mühen,

³²⁸) In der Transportversicherung — nicht aber in den übrigen Sparten — ist die Lloyd'sche Regelung der Makler-Prämienhaftung usw. durch die *Marine-Insurance Act (1906)*, Sections 53 und 54, zum allgemeingültigen Prinzip erhoben worden für den Fall, daß die Versicherung durch einen Makler zum Abschluß kommt. Die angeführten Abschnitte lauten:

“53. — (1) *Unless otherwise agreed, where a marine policy is effected on behalf of the assured by a broker, the broker is directly responsible to the insurer for the premium, and the insurer is directly responsible to the assured for the amount which may be payable in respect of losses, or in respect of returnable premium.*

(2) *Unless otherwise agreed, the broker has a lien, as against the assured, upon the policy for the amount of the premium and his charges in respect of effecting the policy; and, where he has dealt with the person who employs him as a principal, he has also a lien on the policy in respect of any balance on any insurance account which may be due to him from such person unless when the debt was incurred he had reason to believe that such person was only an agent.*

54. — *Where a marine policy effected on behalf of the insured by a broker acknowledges the receipt of the premium, such acknowledgment is, in the absence of fraud, conclusive as between the insurer and the insured, but not as between the insurer and broker.”*

Hier liegt wieder ein Schulbeispiel für den Einfluß der Lloyd's auf das Seeversicherungswesen und für die Wirkung der Seeversicherungssusancen auf die Lloyd'schen Methoden vor.

³²⁹) Es ist bekannt, daß große Maklerfirmen durch das Zugeständnis der Ratenzahlung sich die Vermittlung bedeutender Schiffskaskoversicherungen gesichert haben. Dieser Vorgang kommt so lange einer Prämienverauslagung gleich, wie die Brokers nicht ihrerseits mit den Underwriters Dispensabmachungen treffen können. — Ueber die Abrechnungsfristen der Lloyd's Brokers mit den Underwriters vgl. S. 340, Anm. 331.

Kosten und oft sehr schwieriger Auseinandersetzungen mit den Versicherungsnehmern, die in Anbetracht der kleinen Maxima von den einzelnen beteiligten Versicherern oder Syndikaten kaum übernommen werden könnten; insbesondere erspart das *Makler-Delcredere* den Underwriters die genaue Nachprüfung der Antragsteller-Vermögenslage und *bildet eine nicht wegzudenkende Grundlage für die internationale Ausbreitung der Lloyd'schen Risiko-Akzeption oder Verteilung*; bedeutet es doch bis zu einem gewissen Grade die *finanzielle Fungibilisierung der Versicherungsnachfrage durch Substitution von Prämienschuldern, deren Kapitalkraft und Finanzgebarung leicht und fortgesetzt beobachtet, u. U. sogar einheitlich durch die Corporation kontrolliert und durch Kautionsvorschriften gesichert werden kann*. Die Lloyd's Brokers ihrerseits trachten natürlich danach, sich des Delcredere-Risikos durch Einschaltung von bzw. Uebertragung desselben auf Korrespondenten zu entledigen und verbreitern gewissermaßen durch Rückversicherung die Prämiengarantiebasis für die Underwriters noch weiter.

Während der Versicherungsperiode liegt die Verwaltung der Policen genauso wie vorher die Werbung und Placierung in den Händen der Makler, und auch im Versicherungsfall fällt ihnen die Hauptarbeit zu. Meldet ein Versicherungsnehmer einen Schaden, so hat der Broker sich um die Feststellung der Ursachen, des Ausmaßes und um die Beschaffung der notwendigen Unterlagen zu kümmern, zu denen neben dem Bericht des Havarie-Agenten u. a. die Police gehört. Bei kleineren Schäden nimmt der Broker die Berechnung der Ersatzverpflichtung für die Underwriters selbst vor, bei größeren beauftragt er nach Befragung der maßgeblichen Syndikatsführer eine Spezialfirma oder ein *Service-Department* der Corporation, sofern nicht sein Maklerbüro eine besondere Abteilung für die Regulierung³³⁰⁾ von Schäden unterhält. Ist der endgültige Ersatzbetrag ermittelt, so wird er auf dem Rücken der Police notiert und nunmehr sämtlichen beteiligten Syndikaten zur Anerkennung vorgelegt. In der Regel geht diese glatt nach den Vorschlägen der Makler vonstatten, die einen beträchtlichen Einfluß ausüben können; die *Underwriting Agents* zeichnen dann das Schaden-Indossament auf der Policen-Rückseite wie einen Slip mit ihren Initialen ab und schreiben dem Konto des Broker den Entschädigungsbetrag gut, den dieser jetzt

³³⁰⁾ Der Facha Ausdruck für Schadenregulierungen im Lloyd's System lautet: „*settlement of claims*“ oder „*adjustment of policies*“.

zur Auszahlung an den Versicherungsnehmer bringt. Hierzu sind die Lloyd's Makler in der Lage, weil sie die für die Underwriters vereinnahmten Prämiegelder in der Regel nur vierteljährlich³³¹⁾ (netto: d. h. abzüglich der für die Underwriters verauslagten Entschädigungsbeträge) abführen. Eine Regulierung im Kontokorrentverkehr mit einem Broker entbindet allerdings weder die Underwriters von ihrer Haftung, noch verpflichtet sie den Versicherungsnehmer, und zwar selbst dann nicht, wenn letzterer den Makler durch Aushändigung der Police für das Inkasso legitimiert hat, weil nach englischer Auffassung ein derartiger Inkasso-Auftrag nur zum Bar-Empfang berechtigt. Der Versicherungsnehmer kann also u. U. die Underwriters auf Zahlung verklagen, wenn diese bereits dem Broker Gutschrift erteilt haben, es sei denn, daß ihm die Kenntnis der Lloyd'schen Usancen nachgewiesen wird. Der Versicherungsnehmer kann die Klage auch gegen seinen Broker richten, sowie dieser Gutschrift von den Underwriters erhalten hat, ohne daß der Broker ihr mit der Begründung erfolgreich entgegen könnte, daß er in Wirklichkeit keine Zahlung von den Underwriters empfangen hätte³³²⁾.

³³¹⁾ Ueblicherweise werden die Prämien unter Lloyd's Policen zwar als am achten Tage des folgenden Monats fällig betrachtet. Es gehört jedoch zu den Usancen des Lloyd'schen Systems, daß Underwriters und Brokers in langfristigem Kontokorrentverkehr stehen und gewöhnlich erst zum Schluß der Quartale einen Saldenausgleich vornehmen, weil im normalen Geschäftsverlauf jederzeit den Prämienansprüchen an die Brokers Zahlungsverpflichtungen an die fiktionsweise mit den Brokers identifizierten Versicherungsnehmer gegenüberstehen. Nach Aufnahme des Non-Marine-Underwriting sind die Abrechnungsfristen vielfach heruntergesetzt worden (bei Kriegsausbruch auch in der Seeversicherung, da die Underwriters große Kriegsschadenverpflichtungen erwarteten; in einigen Fällen mußten die Brokers sogar die Prämie bei Zeichnung der Police entrichten); noch immer aber bleiben die Prämien eine beträchtliche Zeit im Gewahrsam der Brokers, ehe sie tatsächlich in die *Premium Trust Funds* (vgl. S. 111 ff.) eingehen: ein Umstand, der früher, als die Makler zeitweise auch noch das Delcredere für die Erfüllung der Underwriter-Verpflichtungen gegenüber ihren Korrespondenten oder Versicherungsnehmern zu übernehmen pflegten oder als das Underwriting noch in „Partnerships“ betrieben werden konnte, für vorteilhaft gehalten wurde. Heute bieten die strikten Kontrollmaßnahmen der Corporation und des Gesetzgebers wohl eine erheblich größere Sicherheit.

³³²⁾ Erteilt ein Underwriter irrtümlich Gutschrift oder zahlt unter falschen Voraussetzungen bar an den Makler, so hat er nur so lange das Recht, sich an den Makler zu halten, wie dieser nicht in gutem Glauben das Geld an den Versicherungsnehmer weitergeleitet oder sich andersartig präjudiziert hat. Eine Eigenbelastung des Maklers auf Schadenkonto genügt allerdings nicht, um ihn von der Rückvergütungspflicht gegenüber dem Underwriter zu befreien. Mit dem Hinweis, daß er von den Versicherern in Wirklichkeit keine Zahlung empfangen hätte, eine Zahlung von den Versicherungsnehmern zurückverlangen, kann der Broker nicht; so muß sich der Underwriter bei Irrtümern oft direkt an den Versicherungsnehmer halten.

Die Makler laufen u. U. Gefahr, daß sie von den Underwriters zwar im Kontokorrentverkehr kreditiert werden und daraufhin Auszahlungen vornehmen, die Gutschriften sich jedoch nicht realisieren, weil die Underwriters vor dem Ausgleichstermin insolvent wurden. Für die Makler ist es daher sehr wichtig, die Finanzlage der Underwriters zu verfolgen und die *Audit*-Listen der Corporation zu beachten. Sie müssen ferner und vor allem sorgfältig die Verauslagung von Geldern über die jeweiligen Prämien Guthaben der Underwriters hinaus zu vermeiden suchen und notfalls von ihrem Recht, größere Entschädigungszahlen in bar von den Underwriters im voraus zu verlangen, Gebrauch machen³³³⁾. Als Kassenführer³³⁴⁾ der Underwriters tragen die Lloyd's Brokers jedenfalls keine geringe Verantwortung³³⁵⁾, und es erstaunt nicht, daß eine beträchtliche Anzahl die überlieferte Form der Einzelkaufmannschaft oder offenen Handelsgesellschaft mit unbeschränkter Haftung zugunsten der *Limited Liability Company* aufgegeben hat. Die Kapitalien sind allerdings oft recht erheblich und haben in Krisenzeiten schon des öfteren dazu gedient, Kunden vor Ausfällen zu bewahren oder von schweren Verlusten betroffene Underwriters zu stützen. Daß Liquidität das oberste Gesetz für die Finanzpolitik der Brokers ist, ist so selbstverständlich, daß es kaum erwähnt zu werden braucht.

E. Die Unkostengestaltung im Lloyd's System.

Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß die Lloyd's Brokers mit den ihnen obliegenden Hilfsdienstleistungen neben der Arbeitskraft auch den Unkostenetat der Underwriters sehr beträchtlich entlasten, denn sie erhalten als Ausgleich keinerlei fixe Entschädigungen, Zuwendungen oder Organisationsbeiträge, sondern lediglich eine Provision oder „*commission*“ auf jeden zustande-

³³³⁾ Verlangt der Makler von seinen Underwriters Zahlungen vor dem üblichen Abrechnungstermin, so pflegen jene vielfach damit zu antworten, daß sie die am achten Tage des folgenden Monats fälligen Prämien ebenfalls schnellmöglichst abrechnen, so daß der Broker unter Umständen für seine Versicherungsnehmer auslegen muß.

³³⁴⁾ Andere den Versicherungsnehmer betreffende Zahlungen wie Prämien und Entschädigungen, z. B. Rückprämienvergütungen gehen natürlich auch durch den Makler.

³³⁵⁾ Man vergleiche den sehr interessanten Tagebuchauszug eines großen Lloyd's Broker über die Finanzlage zu Beginn des Weltkrieges in *History*, S. 400/402.

gekommenen Abschluß oder Erneuerungsantrag, die zwar entsprechend dem größeren Umfang und Risiko der von den Lloyd's Brokers geforderten Dienste etwas höher als die von den englischen Gesellschaften bezahlte Vermittlergebühr, im Vergleich zu den Courtagesätzen anderer Länder jedoch verhältnismäßig niedrig ist. In den Non-Marine-Sparten kann der Lloyd's Broker im allgemeinen mit 20 %, in den Seeversicherungszweigen mit durchschnittlich 8 % seiner Prämieinnahme als Brutto-Provisionsverdienst rechnen³³⁶). Ein Ansteigen des von den Underwriters zu tragenden Maklerentgelts ist angesichts der Vermittlerkonkurrenz, der Tatsache, daß schließlich jeder britische Makler seine Zulassung bei Lloyd's nachsuchen kann und vor allem angesichts der Bedeutung des Lloyd's Marktes für die Versicherungsnehmer und Maklerbetriebe kaum zu erwarten. Man kann sogar beobachten, daß die Lloyd's Brokers heute fast regelmäßig auf eine zweite Einnahmequelle Verzicht leisten müssen, die früher für sie sehr ergiebig gewesen sein dürfte: nämlich die Kürzung der den Versicherungsnehmern zustehenden Entschädigungsbeträge um

³³⁶) Die angeführten Zahlen beziehen sich auf das direkte Versicherungsgeschäft. Für Rückversicherungen sind die Vermittlungsprovisionen ganz erheblich geringer, die Belastungen der Underwriters jedoch höher, weil diese außerdem die Provision des Original-Maklers zu tragen haben. — Zu den Seeversicherungsprovisionen ist zu bemerken, daß sie in der Gütertransport-Versicherung beträchtlich über dem Niveau der Schiffskasko-Versicherung mit ihren oft enormen Versicherungswerten und Prämien liegen, und daß sie sich formell aus einer „*commission*“ und einem „*discount*“ zusammensetzen. Der „*discount*“ geht in der Hauptsache auf die Tatsache zurück, daß Versicherungsnehmer, Vermittler und Underwriters früher regelmäßig in langfristigem Kontokorrentverkehr standen und sowohl den Versicherungsnehmern als auch den Maklern ein Anreiz geboten werden mußte, fällige Prämien sogleich nach Versicherungsbeginn in bar abzurechnen; denn die Underwriters benötigten die Prämiengelder ja zur Auszahlung anfallender Schäden.

Heute ist der Kreis der Versicherungsnehmer, mit denen die Lloyd's Makler einen Kontokorrentverkehr betreiben, ganz erheblich zurückgegangen. Außerdem ist die Fälligkeit der Prämien trotz abweichender Abmachungen im internen Verkehr zwischen Underwriters und Makler seit langem näher an den Versicherungsbeginn herangerückt als früher, nämlich auf den 8. Tag des jeweils auf den Abschluß folgenden Monats, während früher mitunter sechs und mehr Monate Aufschub vereinbart wurde.

Eine andere Wurzel des „*discount*“ liegt in der Beteiligung der Makler an den *Underwriting*-Gewinnen, die früher vielfach anzutreffen war. Dann hatten die Makler das Recht, von den Prämieinnahmen nicht nur ihre Vermittlungsprovision zu kürzen, sondern auch einen gewissen Prozentsatz von der Differenz gegenüber den Schadensauszahlungen, also von den den Underwriters geschuldeten Salden. Im Laufe der Zeit — nicht zuletzt unter dem Einfluß der höheren *Non-Marine*-Vermittlungssätze — ist der „*discount*“ allmählich zu einem Bestandteil der Abschluß- und Bearbeitungsprovision geworden, der aber gelegentlich auf den Maklerslips noch besonders in Erscheinung tritt; u. U. in negativer Form als Mittel der Prämienermäßigung.

eine „collecting commission“³³⁷⁾ von $\frac{1}{2}$ % bis 1 %. Dafür hat sich die Zusammenarbeit der Lloyd's Brokers mit den Gesellschaften und die Begünstigung der Rückversicherung als Mittel der Unkostenabwälzung und Ersparnis ausgedehnt, insbesondere als das Non-Marine-Geschäft der Lloyd's immer vielseitiger wurde, höhere Anforderungen an die Makler und ihr Personal stellte und die Einschaltung von Zwischenmaklern vermehrte. Sehr wichtig für die Lloyd's Brokers ist natürlich der Maklerzwang für die Inanspruchnahme der Underwriters durch die Versicherungsnehmer, der vor allem den großen Lloyd's Firmen — die vielfach über Umsätze verfügen, mit denen sich nur ein Teil der Versicherungsgesellschaften messen kann^{337*)} — immer wieder neue Verbindungen und Einnahmen ohne große Akquisitionstätigkeit einbringt.

Die Makler-Courtage stellen bei weitem den entscheidenden Unkostenfaktor für die Underwriters dar. Da Lloyd's weder Bilanzen noch sonstige Angaben über ihren Geschäftsbetrieb veröffentlichen, ist es sehr schwierig, ein unbedingt zutreffendes Urteil über die übrigen Unkosten der Underwriters abzugeben. Es ist jedoch verständlich, daß die Gesamtunkosten infolge der Maklerdienste, der Zentralisation des Underwriting, des Vertrauensmänner- und Nachrichtensystems, der Service-Abteilungen, der fehlenden Außen-Organisationsaufwendungen und infolge einer gewissen Großzügigkeit in der Geschäftsführung außerordentlich gering sind: Schätzungen von 2 % bis 2,5 % zuzüglich der Provisionen sind des öfteren bekannt geworden³³⁸⁾. So verschieden

³³⁷⁾ Der Ausdruck „collecting commission“ knüpft daran an, daß der Lloyd's Broker bei jeder Auszahlung theoretisch die Anteile der beteiligten Underwriters einsammeln muß, um sie dann geschlossen dem Versicherungsnehmer auszuhändigen. Bei nicht zu kleinen Schäden stellt selbst eine Schadensprovision von $\frac{1}{2}$ bis 1 % eine beachtliche Verdienstmöglichkeit für den Broker dar, obwohl sie nicht mit den hohen Abzügen verglichen werden kann, die bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts üblich waren: Ein Schriftsteller des Jahres 1708 spricht von 16 % Schadensprovision (Halton, *A New View of London*, II, 787, zit. in *History*, S. 40), in dem parlamentarischen Bericht von 1810 wird verschiedentlich der Satz von 12 % erwähnt. Vgl. aber auch *History*, S. 53. Klarheit über die genaue Höhe der „collecting commission“ von damals besteht augenscheinlich nicht.

^{337*)} Mindestens zwei Lloyd's Maklerfirmen haben einen Prämienumsatz zwischen 200 und 300 Millionen Mark! Eine davon vermittelt gegen 35 % der Weltluftfahrtversicherungen, die andere gegen 40 % der Weltschiffsflotte.

³³⁸⁾ So auch Schunck jr. in einem Vortrag im Bund der Versicherungsvertreter zu Berlin am 23. 2. 1931. — Dem Verfasser ist an Ort und Stelle eine Schätzung von 2,25 % bei einem Prämieinkommen von 9,5 Millionen Mark von sehr berufener Seite angegeben worden. Es handelte sich hierbei

wie die mit dem Abschluß und der Abwicklung des einzelnen Risikogeschäftes verbundenen Kosten auch sein mögen, die Ueberlegenheit der Lloyd's im Vergleich mit anderen Versicherungsorganisationen dürfte außer Frage stehen³³⁹). Ihre Stellung auf dem Weltversicherungsmarkt kann heute mit gutem Recht in jeder Beziehung als beispiellos und als Hauptursache ihres Erfolges bezeichnet werden. Obwohl man das Gesamtpremieneinkommen

um 4 Syndikate unter der Führung eines einzigen *Underwriting Agent*, mit zusammen 48 „Names“ oder — da 10 Underwriters an zwei Syndikaten gleichzeitig beteiligt waren — 38 Underwriters. Innerhalb des „Room“ befanden sich außer dem *Underwriting Agent* ein *Deputy Underwriter*, je ein Angestellter für die Bearbeitung von Pauschal-Policen und Schäden und 4 Statistiker; außerhalb des „Room“ waren noch 8 Buchhalter tätig. Der Fall darf nur deshalb eine Besonderheit gegenüber anderen Lloyd's Gruppen in Anspruch nehmen, weil es sich um die Syndikate eines anerkannten „Leader“ handelt, dessen statistischer Mitarbeiterkreis eine ungewöhnliche Stärke aufweist.

³³⁹) Die aus den Bilanzen (1929) von 70 englischen Transportversicherungsgesellschaften berechneten „*Marine Expenses*“ ergaben den erstaunlich niedrigen Satz von 11,93 % der Nettopremieneinnahme, der nur wenig über der Lloyd'schen Unkostenquote von ungefähr 10 % liegt. Aus den vom Internationalen Transportversicherungsverband (Mitteilungen, Februar 1931, S. 26) für 150 europäisch-kontinentale Gesellschaften aus 20 verschiedenen Ländern angestellten Untersuchungen ergab sich ein Unkostensatz von durchschnittlich 22,44 % (1929). Wahrscheinlich geht die beträchtliche Diskrepanz zwischen den Unkosten der englischen und der kontinentalen Transportversicherer auf den prozentual höheren Anteil der ersteren am Seeschiffskaskogeschäft und darauf zurück, daß die kontinentalen Versicherer größere Organisationsausgaben haben und die Engländer überwiegend mit selbständigen Maklerfirmen zusammenarbeiten. Die vorteilhafte Konkurrenzstellung der Lloyd's liegt jedenfalls klar zutage, auch wenn die Unkostenbegriffe nicht ganz übereinstimmen sollten, was sich nicht feststellen läßt.

Die Non-Marine-Unkostenquote der Lloyd's ist für direktes und indirektes Geschäft zusammen durchschnittlich mit 22,5 % bis 25 % anzusetzen. Für die in den Vereinigten Staaten tätigen 246 in- und ausländischen Feuerversicherungsgesellschaften betrug der Unkostensatz im Jahre 1929 46,78 % (vgl. *Insurance Yearbook*, S. A—52); für die englische Feuerversicherung ermittelte das Board of Trade eine Nettopremienquote von 43,14 % (1928) gegenüber 36,55 % (1913), innerhalb welcher Periode sich das Prämieneinkommen mehr als verdoppelte. (Vgl. *Stone & Cox, Fire & Marine*, 1929/30.) Die Bilanzen von 150 englischen Gesellschaften weisen allerdings eine durchschnittliche Feuer-Unkostenquote von nur 39,56 % für 1929 auf. Im Unfallgeschäft stellten sich die bilanzmäßigen Unkosten von 116 englischen Gesellschaften auf durchschnittlich 39,93 %, während das Board of Trade genau auf 39 % kommt. (Vgl. *The Insurance Shareholder's Guide*.) In der *Employers' Liability*-Versicherung zeigten 108 englische Bilanzen durchschnittlich eine Unkostenbelastung von 29,74 % (1928), das Board of Trade veröffentlichte eine Quote von 32,8 % (1928) der Nettopremieneinnahme. Die englischen Gesellschaften müssen also in fast allen Sparten mit erheblich höheren Unkosten rechnen als Lloyd's; eine Tatsache, die auch auf die Versicherungsgesellschaften anderer Länder zutrifft. Bei der Beurteilung der Unkostendifferenz darf allerdings nicht vergessen werden, daß ein Ansteigen der von Lloyd's übernommenen Rückversicherungen unweigerlich zu einem Anwachsen ihrer Unkosten-Quote führen muß.

der Underwriters aus den bekannten³⁴⁰⁾ Gründen nicht genau feststellen kann, darf man es mit einiger Sicherheit auf ungefähr 50 % der Netto-Prämien aller deutschen Versicherungsgesellschaften aus allen Sparten mit Ausnahme der Lebensversicherung, oder auf 16,5 % der Netto-Prämien aller englischen Gesellschaften beziffern³⁴¹⁾: Zahlen, die zur Genüge beweisen, daß Lloyd's keinesfalls nur als „Hilfsmarkt“ zu betrachten sind, wie es bei den wenigen außerhalb Lloyd's noch als Versicherer tätigen Einzelkaufleuten die Regel ist³⁴²⁾. *Lloyd's müssen als selbständiger Versicherungsmarkt, in vielerlei Hinsicht sogar als ein nicht zu ersetzender Bestandteil des Weltversicherungswesens und als ein ganz besonderes Mitversicherungssystem gelten, dessen Vorteile nicht allgemein für die Mitversicherung im Gegensatz zur kombinierten Erst- und Rückversicherung in Anspruch genommen werden können, weil sie zum Teil auf historischen und wirtschaftlichen Gegebenheiten und Voraussetzungen beruhen. Zwei Ansprüche sind vor allem für Lloyd's charakteristisch:*

“It can justly be said that Lloyd's has solved the problem of combining individual energy, enterprise and initiative with the collective security of a corporate body³⁴³⁾”, “the flexibility and the extraordinary low working expense which characterise the individual method of underwriting³⁴⁴⁾”.

Im Jahre 1924 bekannte der Superintendent des New Yorker Versicherungsaufsichtsamtes in seinem öffentlichen Jahresbericht³⁴⁵⁾:

³⁴⁰⁾ Vgl. S. 118, Anm. 114.

³⁴¹⁾ Berechnungen nach *Post Magazine Almanack 1930* und *Iranyi 1930* ergeben für die deutschen Gesellschaften ein Nettoprämieeinkommen von insgesamt 0,551 und für die englischen Gesellschaften von 3,363 Milliarden Mark. — Wie beträchtlich der Lloyd'sche Anteil am britischen Versicherungsgeschäft (die Lebensversicherung ausgenommen) ist, geht auch daraus hervor, daß der größte englische Versicherungskonzern nicht einmal 10 %, der folgende 7,75 % und der drittgrößte ungefähr 4,75 % des englischen Nettoprämieeinkommens auf sich vereinigt.

³⁴²⁾ In Deutschland war die Reederei *Laeisz* bis vor kurzem noch gelegentlich als Einzelversicherer tätig; in den meisten Ländern dürfte man versichernde Einzelkaufleute überhaupt nicht mehr oder nur in außergewöhnlichen Perioden (Weltkrieg!) antreffen; in London genießt die Reederei *Andrew Weir & Co. (Bank Line)* einen gewissen Ruf als Privatversicherer.

³⁴³⁾ *Sidney Boulton* als *Chairman of Lloyd's* 21. November 1921. Vgl. *Post Magazine*, S. 1427 und S. 1320 (1921).

³⁴⁴⁾ *Charles Wright* (Präsident der Lloyd'schen Maklervereinigung) und *C. Ernest Fayle*, als Verfasser der *History*, S. 445.

³⁴⁵⁾ Vgl. *Insurance Report New York 1924, Fire & Marine*, S. 13.

"I am impressed that at a time, during and after the World War, when Great Britain was financially hard pressed and the center of the world's business had passed to the United States, at no time did the center of insurance business pass away from Great Britain."

Das Studium seiner Veröffentlichungen berechtigt zu der Annahme, daß der New Yorker Superintendent kein großer Freund von Lloyd's war, aber doch bei den angeführten Auslassungen in erster Linie an die Londoner Underwriters gedacht hat, die so erfolgreich die Maschen der Aufsichtsbestimmungen zu benutzen verstanden, daß man an moderne „*merchant adventurers*“ zu denken versucht ist³⁴⁶); insbesondere, nachdem Lloyd's 1923 das Gelände der alten *East India Company* erwarben, mit der soviel von der besten Tradition englischen Unternehmmergeistes verbunden ist. In fünf Jahren entstand dort eines der prächtigsten Gebäude der Londoner City, dessen Grundsteinlegung und spätere Einweihung der englische König selbst vornahm: ein äußerliches Zeichen für die Lloyd's zugemessene Bedeutung. Vielsagender ist jedoch eine Begleiterscheinung des Lloyd'schen Umzuges von der *Royal Exchange* in das eigene Börsenhaus: schon immer hatten die Maklerbüros die Lloyd'sche Nachbarschaft bevorzugt; 1928 aber verlegten nunmehr auch — man kann wohl sagen — sämtliche in London arbeitenden Seeversicherungsgesellschaften ihre Büros direkt in das neue *Lloyd's Building* hinein oder wenigstens in die nächstliegenden Häuser, gewissermaßen Lloyd's als Basis und Zentrum anerkennend. Eine größere Rechtfertigung konnte das scheinbar veraltete, aus einem rauchigen Kaffeehaus in romantischer Entwicklung hervorgegangene Mitversicherungssystem der Underwriters nicht finden. Es kann nicht mehr überraschen, wenn das britische Kapital, das einst in der Ostindischen Handelsgesellschaft zur Anlage kam, seit Jahren in nicht geringem Umfang in die Syndikate der Lloyd's wandert. Ueber 16 Millionen Pfund Sterling gegenüber kaum 5 Millionen zu Beginn des Weltkrieges dienen heute allein als Depositen der finanziellen Sicherung des großen Lloyd's Erbes, zu dem nicht an letzter Stelle die Pflege des „*Merchant Adventurer*“-Geistes gehört, wenn auch Lloyd's nunmehr nach unseren Feststellungen überwiegend in der in verhältnismäßig festen Gleisen laufenden *Non-Marine* Versicherung tätig sind. „*Despite the efforts of various countries since the War to*

restrict insurance business to its own borders, the fact still remains that a Lloyd's Policy is in demand in every quarter of the world"³⁴⁶). Mit diesem stolzen Ausspruch der *Corporation of Lloyd's* möge diese Abhandlung ihren Abschluß finden: als steter Ansporn für das deutsche Versicherungswesen, ein Gleiches zu erreichen.

³⁴⁶) Vgl. *Lloyd's Calendar*, 1933, S. 82.

Literatur-Verzeichnis

I.

Verfasser	Titel	Abkürzung
	Report from the Select Committee on Marine Insurance, London 1819	<i>Report</i>
J. Marryat	Observations on the Report of the Committee, London, 1810	<i>Observations</i>
Fr. Martin	The History of Lloyd's and Marine Insurance in Great Britain, London, 1876	<i>Martin</i>
Ch. Wright and C. E. Fayle	A History of Lloyd's, London 1928	<i>History</i>
H. M. Grey	Lloyd's, Yesterday and To-day, London 1926	<i>Grey</i>
Cuthbert Maughan	Lloyd's and Insurance (Privatdruck ohne Jahresangabe, 24 Seiten)	<i>Maughan</i>
Lloyd's	Lloyd's Calendar, Jahrgänge 1927 bis 1934	
Lloyd's	A List of Members, Subscribers, and Associates of the Corporation, giving the names of their respective firms, Jahrgänge 1918 bis 1933	<i>List of Members</i>
Lloyd's	Lloyd's Audit List 1913	<i>Audit List 1913</i>
Browning Dick	Modern Business, Texts prepared as part of the Modern Business course and service, Bd. 8, S. 364—369	<i>Browning Dick</i>
H. G. Lay	Marine Insurance, A Text Book, London 1925	<i>Lay</i>
W. Schooling	Alliance Assurance 1824 bis 1924, London 1924	<i>Alliance Centenary</i>

Verfasser	Titel	Abkürzung
G. B. Street	The London Assurance, 1720 bis 1920, London 1920, Bicentenary Review	<i>Bicentenary Review</i>
I. F. Mainland & E. H. Howard	The Indemnity, A Centenary Retrospect 1824 bis 1924, London	<i>Indemnity</i>
	Journal of the Insurance Institute of London, Vol. XXI, Session 1927/1928	<i>Journal</i>
Kiesselbach	Die wirtschafts- und rechtsgeschichtliche Entwicklung der Seeversicherung in Hamburg, Hamburg 1901	<i>Kiesselbach</i>
F. Plass	Geschichte der Assekuranz und der Hanseatischen Seeversicherungs-Börsen, Hamburg 1902	<i>Plass</i>
K. Meth	Das Wesen der Versicherungsbörsen unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse von Hamburg und London, Berlin 1924, Heft 33 der Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft, Berlin	<i>Meth</i>
R. Herr	Die Spartenkombination in der deutschen Privatversicherung, Heft 45 der Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft, Berlin 1930	<i>Herr</i>
C. v. Hollitscher	Internationale Rückversicherung, Berlin 1931, Heft 48 der Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft	<i>v. Hollitscher</i>
Cruciger	„Rückversicherung von heute“, in Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft, Heft 38, 1928	<i>Cruciger</i>
Brueders	„Lufttransportversicherung“, in Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft, Heft 38, 1928	<i>Brueders</i>
Leschke-Sänger	Transportversicherung und Staatsaufsicht, im „Weltwirtschaftlichen Archiv“, Zeitschrift des Institutes für Weltwirtschaft und Seeverkehr, Jahrgang 1922, Bd. 18, Heft 1, Jena	<i>Leschke-Sänger</i>

Verfasser	Titel	Abkürzung
Hermannsdorfer	Technik und Bedeutung der Rückversicherung, München 1927	<i>Hermannsdorfer</i>
A. Manes	Versicherungswesen, Leipzig und Berlin 1930/32, 5. Auflage Versicherungslexikon, herausgegeben von Prof. A. Manes, Berlin 1930, 3. Auflage (Artikel von Frenzl), und 1. Auflage, 1909 (Artikel von Moldenhauer)	<i>Manes</i> <i>Versicherungslexikon</i>
E. Ruff	Der Risikenausgleich in der deutschen privaten Feuerversicherung, Versuch einer wahrscheinlichkeitstheoretischen Behandlung desselben, Diss. München, ohne Jahresangabe	<i>Ruff</i>
F. Becker-Laurich	Die wirtschaftlichen Unternehmensformen in ihrer Anwendbarkeit auf das Versicherungs-Diss., Jena, 1883	<i>Becker-Laurich</i>
H. Sieveking	Grundzüge der neueren Wirtschaftsgeschichte vom 17. Jahrhundert bis zur Gegenwart, Berlin/Leipzig, 1923	<i>Sieveking</i>
W. Dibelius	„England“, Stuttgart/Leipzig/Berlin 1929, 5. Auflage	<i>Dibelius</i>

II.

Bezeichnung	Abkürzung
The Policy Holder, Manchester, Jahrgänge 1914 bis 1916 und 1921 bis 1931	<i>Policy Holder</i>
The Post Magazine and Insurance Monitor, London, Jahrgänge 1913 bis 1934	<i>Post Magazine</i>
The Review and The Insurance Observer, Jahrgang 1929, London	<i>Review</i>
The Times, London, Jahrgänge 1926 bis 1929	<i>Times</i>
The Bankers' Magazine, London, 1928	<i>Bankers' Magazine</i>
Mid-Western Banker, Januarheft 1931, Chicago, USA, Illinois	<i>Mid-Western Banker</i>
The Post Magazine Almanack, The Insurance Directory, Reference and Year Book, London, Jahrgänge 1919 bis 1934	<i>Post Magazine Almanack</i>

Bezeichnung	Abkürzung
Stone & Cox, Fire and Marine Yearbook, Jahrgänge 1919 bis 1930, London	<i>Stone & Cox</i>
The Directory of insurance brokers and claims assessors, London 1927	<i>Directory</i>
The Insurance Shareholder's Guide, Manchester 1930	<i>Shareholder's Guide</i>
The Insurance Year Book (Spectator Co.), New York, 1931	<i>Insurance Year Book</i>
Best's Insurance Reports, New York, 1930	<i>Best's Reports</i>
The Assurance Companies' Act, 1909	—
Marine Insurance Act, 1906 (6. Edw. 7. Ch. 41.)	—
Lloyd's Act, 1925 (15 & 16 Geo. 5. Ch. XXVI.)	—
Lloyd's Act, 1911 (1 & 2 Geo. 5. Ch. 1Xii.)	—
The Department of Trade and Commerce, Division of Insurance: House Bill No. 516 approved July 11, 1927, relating to Lloyd's Laws, Illinois, USA	—
Assekuranz-Jahrbuch, 1929 und 1931, Wien	<i>Assekuranz-Jahrbuch</i>
Iransi, Die deutschen Privatversicherungsgesellschaften im Jahre 1929, Wien 1930	<i>Iransi</i>
Mitteilungen des Internationalen Transportversicherungsverbandes, Berlin, 1930 und 1931	<i>Mitteilungen</i>
Neumann's Zeitschrift für Versicherungswesen, Berlin	<i>Z F V.</i>
Neumann's Jahrbuch der Privatversicherung im Deutschen Reich, 1931. (Die Geschäftsergebnisse der Privatversicherung im Deutschen Reich.)	<i>Neumann</i>

Lebenslauf.

Ich, Leberecht Karl Erich Theodor Funk, wurde am 8. Juni 1909 als ältester Sohn des Kaufmanns Leberecht Funk zu Berlin-Steglitz geboren, wo ich auch das Paulsen-Realgymnasium bis zur Reifeprüfung im Oktober 1927 absolvierte. An diese schloß sich eine anderthalbjährige praktische Ausbildung in einem Hamburger Assekuranz-Maklerbüro in Verbindung mit dem Studium der Nationalökonomie an der Hamburgischen Universität, dem schließlich die Exmatrikulation folgte, um eine Stellung bei einer Londoner Versicherungs-Gesellschaft annehmen zu können.

Während dieser Zeit hatte ich nicht nur Gelegenheit, das Geschäftsleben der City, insbesondere auf dem Versicherungsgebiet, kennenzulernen, sondern auch viele industrielle Betriebe Londons, und vor allem die großen Textilwerke in Yorkshire und Lancashire zu besichtigen.

Seit dem Wintersemester 1929/30 bin ich ununterbrochen an der Berliner Universität immatrikuliert gewesen, um das begonnene Studium der Nationalökonomie zusammen mit dem des Englischen und der Philosophie zum Abschluß zu bringen. Unterbrochen wurde dies gelegentlich durch Reisen in deutsche Industriegebiete, nach Frankreich und durch einen erneuten dreimonatigen Studienaufenthalt in London, wo ich neben der Materialsammlung für meine Dissertation vorwiegend theoretischen Studien an der London School of Economics oblag.

Leberecht Funk